



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: DIFERENCIA ENTRE OPCIÓN DE VENTA Y LA COMPRAVENTA

### SUMARIO:

#### 1. FIGURAS PRENEGOCIALES

- a. Diferencia entre la Opción de Venta y la compraventa
- b. Concepto, naturaleza y características de la Compraventa mercantil
- c. Compraventa mercantil y civil
- d. Perfeccionamiento de la compraventa

#### 2. REGULACIÓN NORMATIVA

- a. Código Civil
- b. Código de Comercio



## DESARROLLO

### 1. FIGURAS PRENEGOCIALES

#### a. Diferencia entre la Opción de venta y la compraventa

"VII. Dos hechos básicos para la decisión de este asunto quedaron demostrados. El primero que entre las partes hubo un contrato, titulado de opción, pero que en realidad fue una verdadera compraventa. Hubo acuerdo en cosa y precio, elementos que también están presentes en la opción, mas la diferencia con ésta última fue que, además, la compradora, aquí demandada, entró a poseer el inmueble. Esta última circunstancia es fundamental para estimar que se produjo, en la especie, una compraventa y no una simple opción aunque así hubieren denominado las partes el convenio suscrito entre ambas."<sup>1</sup>

"La distinción entre la promesa de venta, o la recíproca de compra venta, y la compra venta propiamente dicha, ha sido tema de varios fallos de esta Sala. Uno de los más completos es la sentencia número 80 de 15,30 horas del 30 de noviembre de 1993, en la cual se expuso lo siguiente: "... V.- La doctrina moderna para referirse a los tipos contractuales preliminares o preparatorios de otros contratos ha usado la expresión de precontrato, definiéndola como aquella convención mediante la cual dos o más personas se comprometen a hacer efectiva en el futuro la conclusión de un contrato que, en ese momento, no quieren o no pueden celebrar en forma definitiva. El precontrato, en rigor, es un contrato por medio del cual surge una obligación de hacer: la celebración del futuro contrato, que a su vez constituye su objeto o finalidad. Son precontratos, por tener como finalidad la realización de otro contrato, la promesa unilateral de venta y la promesa recíproca de venta. La primera, es decir, la promesa unilateral de venta -o simplemente promesa de venta- comúnmente se denomina opción de venta y es la figura prenegocial a que se contrae el artículo 1054 del Código Civil. Esta Sala, en Sentencia Número 51 de las 15 horas del 11 de agosto de 1993, analizando la opción de venta, ha dicho: "El contrato de opción de venta, figura muy debatida en doctrina y jurisprudencia, es concebido en la actualidad como un contrato autónomo, preliminar o preparatorio. Por medio de él, un sujeto se compromete a vender a otro un bien, por un determinado precio, si éste decide aceptar la opción dentro del plazo fijado al efecto. Es así como el promitente se compromete a mantener su oferta durante un cierto plazo, y a vender un bien a un precio determinado; el optante, por su parte, acepta el compromiso adquirido por el otro contratante, pero no se compromete a aceptar la oferta. Goza, por ende, de un plazo para estudiar la propuesta, la cual debe



considerarse firme durante el tiempo de la opción, sin posibilidad de ser revocada. Si es aceptada, habría acuerdo entre las partes y se configuraría entonces el contrato definitivo, según las reglas previstas por los artículos 1009, 1049 y 1054 del Código Civil. La opción de venta puede ser gratuita u onerosa. En la primera, el promitente se obliga a mantener su oferta en firme y su compromiso de celebrar el contrato futuro durante el plazo previsto, sin recibir nada a cambio. En la opción onerosa, el optante ha pagado una suma de dinero al oferente para obtener la promesa de venta, estableciéndose así prestaciones recíprocas de ambas partes. En este tipo de contratos, según suele estipularse, la suma dada como anticipo o adelanto quedará en manos del oferente en caso de no ser aceptada la opción en el plazo convenido, pero si es aceptada, se estima como parte del precio. Empero, si las partes nada han acordado al respecto, el oferente debe devolver el dinero recibido como señal de trato en caso de no realizarse el contrato definitivo, según lo establecido por el artículo 1058 del Código Civil." VI.- Como lo sostuvo Casación en su sentencia número 83 de las 16 horas del 28 de julio de 1965, la promesa unilateral de venta una vez que ha sido aceptada, perfecciona la obligación de hacer que cada una de las partes ha contraído y transforma el contrato en una compraventa, con todos los efectos jurídicos que a éste corresponden. Es decir, si el beneficiario -optante- acepta pura y simplemente mientras esté vigente el plazo de la opción de venta, nace a la vida jurídica el contrato definitivo, es decir, la compraventa. Lo anterior significa, de acuerdo con lo establecido en los artículos 1054, 1049 y 480 del Código Civil, que opera el traspaso dominical del bien vendido de un sujeto al otro... VIII.- Es importante establecer con claridad cuando se está frente a un precontrato cuyo objeto es un contrato de compraventa y cuando se está frente a compraventa propiamente dicha, siendo necesario tener presente que tanto la opción de venta como la promesa recíproca de compraventa, por ser figuras prenegociales, contienen los elementos esenciales de la negociación proyectada. Por eso se considera al precontrato como un "contrato base" en el cual se proyectan las características del contrato definitivo, de tal forma que aceptadas las ofertas respectivas, no es necesaria una nueva declaración de voluntad. En la opción -o promesa de venta- y en la promesa recíproca de compraventa, basta que, dentro del plazo, opere la aceptación del optante en el primer caso, o de cualquiera de las dos partes en el segundo para que, como se ha señalado, se perfeccione la compraventa. Resulta claro, entonces, que la diferencia entre la figura prenegocial y el negocio definitivo de compraventa es el acuerdo definitivo de cosa y precio manifestado, precisamente, en la aceptación de los optantes. Es decir, la



relación contractual prenegocial diseña el contrato definitivo haciendo referencia a los elementos esenciales de que se compone aquél, pero sin que haya acuerdo definitivo sobre cosa y precio, que se da con la aceptación de las ofertas. En la opción y en la promesa recíproca de compraventa por ser su objeto la futura estipulación de un contrato de compraventa, sus efectos nunca pueden coincidir con los de la venta, no pudiendo derivar ni la transmisión de propiedad ni la obligación del vendedor de entregar la cosa ni del comprador de pagar el precio, porque aun cuando en el precontrato se determina la cosa y el precio, los promitentes solo se obligan a respetar el plazo y a realizar el contrato definitivo de mediar consentimiento sobre el precio y la cosa tal y como fue previsto. De allí que si en un determinado contrato se desprende que la fase de las simples ofertas -unilateral o recíproca, según el caso- ha sido superada pues en realidad no hay nada pendiente de aceptación, la compraventa definitiva se ha consumado con todos sus efectos jurídicos, en forma independiente de su eventual inscripción en el Registro Público, pues ésta no es un requisito ad substantiam para su perfeccionamiento, quedando para la fase de ejecución del contrato como una obligación del vendedor el otorgamiento de escritura pública y la entrega del bien." Estas ideas sirven de norte para resolver el cargo que aquí se examina."<sup>2</sup>

"II.- La Sala Primera de Casación ha precisado en reiteradas ocasiones las diferencias que existen entre el contrato de compraventa y la compraventa definitiva. " ... El precontrato, como ya se ha expuesto en reiteradas ocasiones, es un acuerdo para celebrar en el futuro un contrato que, por el momento, no se quiere o no se puede realizar. Existen dos tipos de precontratos preparatorios de la compraventa que cuentan con gran difusión en la práctica. Se trata de la opción de compra, que es una modalidad de la promesa unilateral aceptada y en la cual un sujeto fija su oferta de vender un bien a cambio de un precio y le concede a otro y por un tiempo determinado la facultad de aceptar la oferta contenida en el precontrato. La otra modalidad es la promesa recíproca de compraventa, en la cual tanto vendedor como comprador fijan su voluntad respectivamente de vender o comprar un bien por el precio establecido, concediéndose recíprocamente la facultad de perfeccionar el contrato definitivo con su sola aceptación. Por su parte, el contrato de compraventa, en su más elemental concepto, es la convención mediante la cual las partes acuerdan en forma definitiva el traspaso de un bien a cambio de un precio. De lo dicho puede concluirse que los efectos de una y otra forma contractual son radicalmente distintos, pues mientras el contrato



de compraventa da lugar al nacimiento de una principal obligación para el vendedor, la entrega del bien, y otra para el comprador, el pago del precio, de los precontratos referidos no se deriva ni la obligación de entregar ni la de pagar el bien..." (Resolución No. 109, de las 14:55 horas del 11 de octubre de 1995. En igual sentido se pueden citar la No. 18, de las 15:15 horas del 8 de febrero de 1995; y más recientemente, la No. 740 de las 15:00 horas del 14 de setiembre del 2001)."<sup>3</sup>

#### **b. Concepto, naturaleza y características de la Compraventa mercantil**

"IX.- La compraventa comercial es un contrato típico de ejercicio de la empresa comercial. Constituye el instrumento más importante para la circulación de la riqueza. Modernamente se le concibe como un negocio jurídico a título oneroso. El ordenamiento establece normas o pautas generales para determinar su estructura, dejando a las partes establecer su función en lo no regulado, por medio del acuerdo de voluntades. Por ello es eminentemente convencional. Su objeto es la transferencia de la propiedad del vendedor a cambio de una suma de dinero o precio, es decir el intercambio entre derechos y dinero. Como convencional la compraventa es fuente de derechos y obligaciones para los sujetos intervinientes. Lógicamente produce efectos reales por la transferencia de la propiedad al vendedor, pero ello es un efecto negocial. La venta comercial permite cumplir una doble función dentro del sistema económico: la primera consiste en facilitar la circulación de los bienes o derechos, la segunda dar vida y dinamismo al flujo monetario, indispensable para la actividad comercial. La compraventa comercial presenta características principales en cuanto a su estructura y su función como un contrato de ejercicio de empresa. a) Es traslativo: produce la transferencia de un derecho con efectos reales como consecuencia del simple convenio; además crea efectos obligacionales dando origen a diversos deberes entre vendedor y comprador. b) Es a título oneroso: las partes procuran para sí un beneficio económico o ventaja: para el comprador el derecho adquirido y para el vendedor la suma de dinero obtenida como pago del precio. c) Es de prestaciones recíprocas: existe una relación sinalagmática mediante la cual los contratantes asumen las obligaciones y cumplen las atribuciones patrimoniales derivadas del contrato. d) Es conmutativo: permite determinar en el momento del convenio las ventajas y, correlativamente, el sacrificio para cada una de las partes. e) Es consensual: su causa está constituida por el intercambio de la propiedad u otro derecho por una suma de dinero. El artículo 438 del Código de Comercio establece: "Será compraventa mercantil: a) La que realice una empresa mercantil,



individual o colectiva en la explotación normal de su negocio ya sea de objetos comprados para revenderlos en el mismo estado o después de elaborados. b) La de inmuebles adquiridos para revenderlos con ánimo de lucro, transformados o no. También será mercantil la compra-venta de un inmueble cuando se adquiera con el propósito de arrendarlo, o para instalar en él un establecimiento mercantil; c) La de naves aéreas y marítimas, la de efectos de comercio, títulos, valores de cualquier naturaleza y la de acciones de sociedad mercantiles". Si se define la empresa comercial como una actividad dirigida al intercambio de bienes o servicios, la compraventa será comercial si es realizada por dicha empresa en el giro normal de su actividad. En el inciso a) se distinguen dos tipos de compraventa: la primera, realizada por una empresa típicamente comercial, consiste en la simple reventa donde se despliega una labor de intermediación en el intercambio de los bienes; la segunda, efectuada por una empresa industrial, consiste en reelaborar los bienes objeto del contrato, es decir, transformar materias primas para la creación y venta de nuevos productos. Los incisos b) y c) acogen otros criterios, subjetivos y objetivos, para calificar este tipo de compraventa; por el b) la compraventa de inmuebles será comercial si su causa radica en la intención del adquirente para revenderlo con ánimo de lucro o con el propósito de arrendarlo, o bien para instalar en él un establecimiento mercantil; es decir, existe el propósito de "especulación" del comprador, criterio ya superado con el concepto de empresa donde el comerciante es visto como un "productor" de riqueza; por su parte el inciso c) prevé la venta de naves aéreas o marítimas, efectos de comercio o títulos valores, así como las acciones de sociedades mercantiles (criterio objetivo). En los incisos b) y c) es fácil comprender la vinculación económica de esos negocios jurídicos con la empresa comercial; así, el propósito de especulación se traduce en la producción de riquezas, la venta de naves aéreas o marítimas se relaciona con la actividad de transporte aéreo o marítimo, lo mismo acontece con la venta de títulos valores, acciones, y demás efectos del comercio, pues sin duda, entran en el giro normal de las empresas comerciales. (Sentencia número 104 de las 14 horas y 40 minutos del 3 de julio de 1992). De conformidad con el artículo 442 del Código de Comercio "Cuando las partes traten de viva voz, ya sea reunidas o por teléfono, el contrato de compra-venta que de ahí resulte quedará perfecto desde que se convenga en cosa y precio, y demás circunstancias de la negociación.". Cuando el contrato de compraventa comercial logra su perfección produce, entre otras, dos obligaciones principales: el comprador tiene el deber de pagar el precio, y el vendedor cumplir con la entrega de la cosa al comprador. Las obligaciones derivadas de este contrato,



a diferencia de las civiles, se caracterizan por su diverso contenido o régimen jurídico, por la mayor rapidez y el mayor rigor buscado en la negociación. En los considerandos siguientes se desarrollan, sucesivamente, las obligaciones del vendedor y las del comprador. El Derecho comercial busca la rápida ejecución del contrato. En primer término, el vendedor está obligado a entregar al comprador la cosa vendida o, a realizar los actos necesarios para la entrega, pues ésta depende también de la voluntad del comprador. La obligación de entrega posee dos interesantes singularidades: el momento de su realización y su modo de cumplimiento. Según el Código de Comercio el vendedor está obligado a efectuar la entrega "en el establecimiento del vendedor, o en su domicilio en defecto de aquél, salvo que haya pacto en contrario" (Artículo 451). En cuanto al plazo, rige el fijado por las partes, pero "si no se hubiere fijado fecha para la entrega de la mercadería, el vendedor deberá tenerla a disposición del comprador, dentro de las veinticuatro horas siguientes al contrato" (artículo 465). Cuando el comprador acepta las mercaderías vendidas quedan a su disposición, y se entiende virtualmente recibido de ellas, pero el vendedor asume los derechos y obligaciones de un depositario (artículo 464). El 466 establece diferentes formas de entrega de la cosa vendida. Como se observa, el vendedor despliega un procedimiento o conducta para cumplir su obligación de entrega, la cual se verifica bien entregando materialmente la cosa, o realizando cuantas actividades sean necesarias para ponerla a disposición del comprador y así éste pueda tomar posesión de ella. En ambos casos, la obligación de entrega se entenderá cumplida por el vendedor con la puesta a disposición de la cosa, aún antes de haber obtenido el comprador su posesión mediata o inmediata. Cuando, además del comprador y vendedor, una tercera persona (porteador) transporta la mercancía -pero no representa a ninguno de ellos-, se está ante la llamada venta con expedición. En este caso la puesta a disposición se entiende realizada en el momento de consignarla al porteador y para el comprador la recepción se realiza cuando recibe efectivamente las mercancías. Una vez puesta a disposición (entrega de las mercancías al porteador) el vendedor se libera de su obligación de entregar y el riesgo pasa al comprador. La compraventa comercial genera dos tipos de garantía: la garantía por evicción y la garantía por vicios ocultos o saneamiento. (Ver sentencia número 320 de las 14 horas 20 minutos del 9 de noviembre de 1990). Al comprador le interesa recibir una cosa apta para el destino previsto, sin vicio que la haga desmerecer. Si la cosa no reúne estas condiciones el comprador querrá devolverla, rescindiendo el contrato, o intentará reducir el precio en proporción a los defectos notados. Al vendedor le



importa, sobre todo, enajenar la cosa porque su beneficio depende del número de ventas realizadas; y, en segundo término, si el comprador descubre defectos en la mercancía, al vendedor le interesa el reclamo inmediato del comprador, para fenecer lo más pronto el contrato. En materia mercantil existen dos normas referibles a la acción redhibitoria: el artículo 467 y el 450. Finalmente, el artículo 452 del Código de Comercio regula la garantía de funcionamiento. Requiere de pacto expreso. El vendedor garantiza por un tiempo determinado, las características propias del bien para un funcionamiento adecuado. En la compraventa comercial el comprador está obligado a pagar el precio convenido como contrapartida de la obligación del vendedor de entregar la cosa. Es la más importante de sus obligaciones. El pago es el cumplimiento voluntario de la prestación debida y constituye la forma normal de extinción de las obligaciones, dándose por satisfecho el interés del acreedor. Debe cumplirse en el plazo y lugar estipulado en el contrato, en su defecto son exigibles inmediatamente, salvo que por la naturaleza del negocio, o por la costumbre establecida, se requiera un plazo (Artículo 418). El comprador, al pagar tiene derecho de exigir recibo. En materia comercial, si se ha confeccionado factura de venta debe entregarse ésta debidamente cancelada, la cual no solo sirve para hacer constar la venta sino como documento de crédito (Artículos 448 y 460). El comprador también tiene la obligación de recibir la cosa: El comprador está obligado a recibir la cosa, siempre y cuando ella se ajuste a lo convenido, como contrapartida de la obligación del vendedor de entregarla. El comprador debe recibir la mercadería, salvo pacto en contrario, tan pronto como quede a su disposición. Una vez realizadas por el vendedor las actividades indispensables para la entrega o puesta a disposición de las mercaderías, el comprador está obligado a recibirlas o a retirarlas en el lugar y en el momento adecuados, pues sin esa colaboración el contrato no puede llegar a buen fin. El comprador incumplirá esta obligación cuando demorase hacerse cargo de ellas (mora accipiendi), o rehusare su recepción (rehúse) sin justa causa; en ambos casos el vendedor podrá optar entre exigir al comprador el cumplimiento del contrato (constituyendo el depósito judicial de las mercancías) o su resolución, así como la indemnización de los daños o perjuicios causados por el incumplimiento. El incumplimiento de las obligaciones de la compraventa genera responsabilidad para la parte incumpliente. El Derecho Comercial protege al vendedor contra el retardo del comprador en recibir la cosa, pues le permite liberarse de su obligación de entrega aún contra la voluntad del comprador. El incumplimiento puede referirse tanto a las obligaciones de entrega de precio y de la mercancía como a las obligaciones de



recepción de uno y otra. La falta de entrega de las mercancías en el plazo estipulado produce consecuencias jurídicas según la significación dada por las partes al plazo y la culpabilidad en el retraso. Si el plazo no es elemento esencial del contrato la prestación puede realizarse más tarde, sin que el acreedor pueda rechazarla. Si constituye un elemento esencial la falta de prestación oportuna no puede ser reparada. El comprador, frente al incumplimiento de la contraparte, puede pedir el cumplimiento o ejecución forzosa del contrato con la indemnización correspondiente a la tardanza, o bien pedir la resolución del contrato con indemnización de daños y perjuicios. Otra forma de incumplimiento es la falta de pago del precio: produce efectos diversos atendiendo a las circunstancias convenidas para verificar el pago. Si el pago debía efectuarse al contado, la falta de pago autoriza al vendedor para no entregar la mercancía pues las dos prestaciones han de ejecutarse simultáneamente. Si el comprador incumpliente exigiese la entrega, el vendedor podrá oponerle la excepción de contrato no cumplido. Si el pago se pactó a precio alzado el vendedor debe entregar la cosa y esperar el vencimiento del plazo para cobrar el precio. Para la calificación del incumplimiento existe diferencia entre la devolución de mercaderías y el rehúse en recibirlas. Respecto de la devolución de la cosa y rescisión tácita el artículo 469 del Código de Comercio establece una presunción legal "iuris tantum" de consentimiento por parte del vendedor en la rescisión del contrato. Contiene dos hipótesis diferentes: en la primera, la rescisión opera cuando el vendedor acepta la cosa devuelta por el comprador; la segunda se verifica cuando el comprador no deposita judicialmente -dentro de quinto día- la cosa devuelta contra su voluntad. El término "devolver", según la Real Academia Española significa "restituirle a la persona que la poseía". Atendiendo a ese significado la entrega "efectiva" de la cosa o su puesta a disposición del comprador constituye el presupuesto necesario para la posterior devolución al vendedor. Distinta es la situación, cuando se produce incumplimiento por el rehúse o demora en la recepción de la mercadería (artículo 477 del Código de Comercio). El rehusarse a recibir la cosa comprada significa la negativa al cumplimiento del contrato y puede operar con justa causa. En el primer caso no se producen las consecuencias del incumplimiento, pues la negativa a recibir la mercadería se fundará en el vicio de la cosa o su disconformidad con lo pactado. En el segundo caso es lógico conceder al vendedor los derechos derivados del incumplimiento del comprador, y así optar por la resolución del contrato con pago de daños y perjuicios, o bien la ejecución forzosa para exigir el pago del precio con intereses legales. La resolución del contrato pretende devolver a las partes contratantes



al mismo estado en que se encontraban anteriormente y, por ese motivo, no se requiere el depósito de la mercadería, como sí se exige al pedir la ejecución forzosa. Evidentemente, cuando el legislador establece la obligación de consignar las mercaderías a disposición del juez competente, mediante los trámites de jurisdicción voluntaria, se está refiriendo al caso de la ejecución forzosa para exigir al comprador el retiro de la mercadería depositando el precio correspondiente y los intereses legales; en otros términos, si el comprador se niega injustificadamente a recibir la cosa, el vendedor puede acudir al procedimiento de consignación judicial para obtener la liberación coactiva de su obligación."<sup>4</sup>

### **c. Compraventa mercantil y civil**

"V.- [...] En esencia, el demandante (quien dice ser su propietario) pretende se le restituya el vehículo, al ser válida y eficaz la compraventa referida. Sobre el particular esta Sala ha señalado: "El contrato de compraventa en nuestro ordenamiento jurídico privado, puede ser de naturaleza civil o mercantil. ... es oportuno citar la sentencia N° 104, de las catorce horas cuarenta minutos del tres de julio de mil novecientos noventa y dos, la cual en lo conducente, reza: "La última de las normas mencionadas (se refiere al artículo 438 del Código de Comercio), es la que, en nuestro Código de Comercio, establece cuándo se debe reputar mercantil un contrato tal. Para efectos de su análisis, en el caso concreto, importa reparar en el carácter híbrido de su contenido, pues recoge elementos de la concepción francesa clásica, los cuales combina con conceptos más evolucionados que hacen referencia a un sujeto inmerso en una determinada categoría como lo es la empresa mercantil; asimismo emplea un criterio objetivo al referir la compraventa a determinados objetos, los cuales le confieren el carácter mercantil al margen tanto del concepto subjetivo prohibido por la concepción francesa, cuanto de vinculación alguna con la empresa. Conviene, para una mejor inteligencia de la presente consideración, transcribir el susodicho artículo 438 de nuestro Código de Comercio, el cual reza: "Será compraventa mercantil: a) la que realice una empresa mercantil, individual o colectiva en la explotación normal de su negocio ya sea de objetos comprados para revenderlos en el mismo estado o después de elaborarlos. B) La de inmuebles adquiridos para revenderlos con ánimo de lucro, transformados o no. También será mercantil la compra-venta de un inmueble cuando se adquiera con el propósito de arrendarlo, o para instalar en él un establecimiento mercantil; c) Las naves aéreas y marítimas, la de efectos de comercio, títulos, valores de cualquier naturaleza y la de acciones de sociedades mercantiles". De lo



anterior se colige que de acuerdo con el citado artículo la compraventa mercantil en Costa Rica, puede configurarse a través de tres vertientes distintas: la primera deriva del sujeto, cual es el empresario, quien figura como vendedor en el contrato (inciso a)); la segunda se origina en un elemento subjetivo, cual es la idea o el propósito especulativo, no del vendedor sino del accipiens, sea, el comprador (inciso b)); la tercera, parte de la naturaleza del objeto, la cual determina la del contrato mismo (inciso c))." (N° 40 de las 15 horas del 3 de junio de 1994). Los contratantes en sus calidades se dicen comerciantes, cuando las partes intervinientes se dedican al comercio, en virtud de la presunción -iuris tantum- del numeral 439 del Código de Comercio, la compraventa se tiene como mercantil, con la salvedad de que puede no corresponder a alguna de las señaladas en el ordinal 438 ibídem, norma que se encuentra en consonancia con el precepto 1° del mismo Código, el cual considera actos de comercio los contratos celebrados entre comerciantes, pero acepta prueba en contrario. En el caso bajo estudio, resulta de interés el inciso a) de esa normativa, en el cual es posible distinguir dos tipos de compraventa, primeramente, la realizada por una empresa de índole mercantil, consistente en la simple venta dentro de su giro habitual; la segunda, llevada a cabo por una empresa industrial, referida a la transformación de materias primas para la creación y venta de nuevos productos. El automotor vendido, era el personal de la señora Larissa Meneses Castro y no uno adquirido con el ánimo de reventa, sin que se probara en el proceso que esa negociación la hubiere efectuado como parte del giro habitual. Asimismo, el actor lo adquirió para su uso personal y no para lucrar con él; quedando fehacientemente demostrado que no se está dentro de las previsiones del inciso a) del precepto 438 que se viene citando y; por ende la compraventa bajo estudio es de índole civil, siéndole aplicable entonces la prescripción decenal establecida en el artículo 868 del Código Civil. Así, no es factible emplear el plazo estipulado en el inciso e) del ordinal 984 del Código de Comercio, por lo tanto, conforme lo expuso el Tribunal la prescripción no ha operado."<sup>5</sup>

#### **d. Perfeccionamiento de la compraventa**

"Del estudio de presente asunto, queda claro que al menos en dos oportunidades, el INVU ofreció a la señora ELIZABETH ESPINOZA FALLAS el apartamento N° 34, del Edificio A de los Condominios Calderón Muñoz, por la suma de tres millones veintiún mil seiscientos treinta y cuatro colones (**por ejemplo folio 128 del tomo primero del expediente administrativo**), lo que significa, sin lugar a duda, un acto preparativo de un eventual contrato de venta. Planteadas así las cosas, la oferta realizada por el INVU,



únicamente debía ser aceptada por la actora para arribar a la siguiente fase, el perfeccionamiento del contrato. Tal aceptación se detecta en este asunto a través de varias de las manifestaciones por escrito que constan en el expediente administrativo, verbigracia la nota de 16 de octubre de 1995 suscrita por la actora, en la cual indica que aportó la mayoría de los requisitos para ser beneficiaria de un préstamo para cancelar la vivienda ofrecida, lo que además fue reiterado en otras notas visibles a folios 52, 53, 66, 73 a 75, 82 a 84, 94 a 96, 103, 108 y 109 del tomo primero del expediente administrativo, donde se confirma que la señora ESPINOZA FALLAS, dio su aceptación a la oferta pero de manera condicionada, pues debía obtener dinerario para cubrir el monto solicitado. Más aún, el INVU le envió a la actora el 27 de junio de 1996 -folio 127 del tomo primero del expediente administrativo- una nota en la cual le solicitó que se apersonara a formalizar la escritura de su apartamento -partiendo del entendido que el pago respectivo se realizaría- lo que confirma la existencia de un acuerdo de voluntades previo, tal y como ocurrió, correspondiendo esta última nota ya no a negociaciones previas, ni a un perfeccionamiento contractual, sino más bien a un acto de ejecución del contrato ya realizado. Y es que la legislación civil costarricense así lo estipula. El artículo 1049 del Código sobre esa materia reza: **"La venta es perfecta entre las partes desde que convienen en cosa y precio."** Así mismo el numeral 1053 estipula: **"Si la promesa de vender una cosa mediante un precio determinado o determinable ha sido aceptada, da derecho a las partes para exigir que la venta se lleve a efecto."** Además de lo expuesto, jurisprudencialmente se ha indicado: **"Mediante el contrato de compraventa una persona, denominada vendedor, transmite o se obliga a transmitir a otra, llamada comprador, la propiedad de un bien corporal a cambio del pago de un precio determinado.- De conformidad con los artículos 1007, 1008 y 1049 del Código Civil y 442 del Código de Comercio, este contrato se perfecciona desde que hay acuerdo en cosa y precio.- "El contrato de compraventa, por ser de carácter consensual, se perfecciona con el solo consentimiento de las partes, independientemente del otorgamiento de la escritura"** (Sala de Casación, N° 63 de las 14,30 horas del 3 de agosto de 1951 y N° 193 de las 15 horas del 18 de diciembre de 1974).- Tanto la cosa como el precio que por ella se paga, deben estar determinados en el contrato, o ser al menos determinables mediante elementos objetivos estipulados en la contratación misma, pues de lo contrario la venta no nace válidamente a la vida jurídica, o se tratará de una figura distinta de la compraventa (artículos 627, 630, 835, 1007, 1049 y 1056 del Código Civil y 442 del Código de Comercio, y sentencias de Casación N° 68 de las 10,10 horas del 16



de agosto de 1951 y N° 116 de 16,45 horas del 20 de diciembre de 1966).-” Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, N° 340 de catorce horas cincuenta minutos del cinco de diciembre de 1990. Así las cosas, con base en los numerales 480 y 1049 del Código Civil, en la especie sí se perfeccionó un contrato de compraventa. Ahora bien, a la fecha han transcurrido más de diez años sin que la actora cumpliera con el pago siquiera de la prima pactada en dicho negocio (*seis años entre el contrato y la interposición de este proceso*), lo que sin lugar a duda, dice de un irrespeto a dicho contrato. Es más, tan claro ha sido el incumplimiento que la accionante luego de sus manifestaciones de imposibilidad de satisfacer el precio pedido, siguió cancelando mes a mes la cuota por concepto de arrendamiento, y así lo solicitó indicar en los recibos que canceló al Banco, consciente precisamente de que no cubrió la suma que le correspondía para llegar a ser propietaria del apartamento número 34 del edificio A de los Condominios Calderón Muñoz, y para poder permanecer en el bien debía pagar la cuota de arriendo. Es decir, la propia reclamante es consciente que tanto ella cuanto la demandada se desentendieron e implícitamente resolvieron aquel contrato, incluso al grado de mantener vigente el acuerdo de arriendo que venían ejecutando desde el año 1978. Por más contrato perfeccionado por un acuerdo de cosa y precio, resulta impensable que una negociación sobreviva jurídicamente por tanto tiempo sin que la deudora gire suma alguna en cumplimiento de sus obligaciones. Ciertamente se gestionó un crédito ante un programa denominado INVU-DESAF, pero la accionada no estaba obligada a aprobar dicha operación y tampoco, en consecuencia, existía un derecho de la actora *-quien tenía la oportunidad y ese era su deber, de buscar los recursos para satisfacer lo pactado-*, por lo que ninguna vinculación legal puede existir en sendas relaciones. Sería injusto, desproporcionado e irracional otorgar eficacia a un acuerdo que la actora no cumplió, una aceptación de oferta sin sustento y que no se ocupó de satisfacer con una contraprestación cierta y oportuna. Lo anterior, aunado a la estipulación del numeral 1072 del Código Civil: **“El vendedor no está obligado a entregar la cosa mientras el comprador no satisfaga el precio, salvo que para el pago se hubiere estipulado plazo.”** *-salvedad que no opera en este asunto al no haberse establecido tal beneficio-* permite concluir la imposibilidad de que la accionante reclame el cumplimiento de aquella convención de compra-venta, puesto que, es lo cierto, ella no satisfizo su deber de pago y ningún quebranto al numeral 1049 ya citado puede tener cabida. Así las cosas, no se determina la existencia de ningún vicio que amerite revocar la sentencia cuestionada.”<sup>6</sup>



## **2. REGULACIÓN NORMATIVA**

### **a. Código Civil<sup>7</sup>**

**ARTÍCULO 1054.-** Tanto en el caso de promesa de venta como en el de promesa recíproca de compra-venta, la propiedad se trasmite desde el día de la venta y no desde el día de la promesa.

**ARTÍCULO 1009.-** Desde que la estipulación se acepta, queda perfecto el contrato, salvo los casos en que la ley exija alguna otra formalidad.

**ARTÍCULO 1049.-** La venta es perfecta entre las partes desde que convienen en cosa y precio.

### **b. Código de Comercio<sup>8</sup>**

**ARTÍCULO 438.-** Será compra-venta mercantil:

- a) La que realice una empresa mercantil, individual o colectiva en la explotación normal de su negocio ya sea de objetos comprados para revenderlos en el mismo estado o después de elaborados;
- b) La de inmuebles adquiridos para revenderlos con ánimo de lucro, transformados o no. También será mercantil la compra-venta de un inmueble cuando se adquiriera con el propósito de arrendarlo, o para instalar en él un establecimiento mercantil;
- c) La de naves aéreas y marítimas, la de efectos de comercio, títulos, valores de cualquier naturaleza y la de acciones de sociedades mercantiles.

**ARTÍCULO 439.-** Se presumirá mercantil la compra-venta que realice un comerciante, salvo que se pruebe que no corresponde a alguna de las indicadas en el artículo anterior.

**ARTÍCULO 442.-** Cuando las partes traten de viva voz, ya sea reunidas o por teléfono, el contrato de compra-venta que de ahí resulte quedará perfecto desde que se convenga en cosa y precio, y demás circunstancias de la negociación.

## **FUENTES CITADAS**

---

<sup>1</sup> TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL, SECCION SEGUNDA. Resolución N° 188 de las ocho



---

horas quince minutos del diecisiete de junio del dos mil cuatro.

- <sup>2</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Resolución N° 78-F-98 de las quince horas cinco minutos del veintinueve de julio de mil novecientos noventa y ocho.
- <sup>3</sup> TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL, SECCION PRIMERA. Resolución N° 451 de las diez horas quince minutos del ocho de noviembre del dos mil dos.
- <sup>4</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Resolución N° 7 de las catorce horas treinta minutos del dos de febrero de mil novecientos noventa y cuatro.
- <sup>5</sup> SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Resolución N° 649-F-2004 de las nueve horas del cinco de agosto del año dos mil cuatro.
- <sup>6</sup> TRIBUNAL CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO. SECCIÓN CUARTA. SEGUNDO CIRCUITO JUDICIAL DE SAN JOSÉ. Resolución N° 20-2006 de las diez horas del primero de marzo del dos mil seis.
- <sup>7</sup> Código Civil. Ley N° 63. Costa Rica, 28 de setiembre de 1887.
- <sup>8</sup> Código de Comercio. Ley N° 3284. Costa Rica, 27 de mayo de 1964.