

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: CONTRATOS COMERCIALES

RESUMEN: En el presente informe investigativo, se examina la temática de los contratos mercantiles, a la luz de la doctrina, la normativa y la jurisprudencia. De esta forma, se analiza su concepto, elementos, clasificación, efectos y modos extintivos, a la luz de lo establecido en la doctrina. Junto a esto, se analizan los incoterms, figura de incorporación reciente en materia mercantil y de mucha utilidad en el comercio exterior. Posteriormente se incorporan algunos artículos de la normativa vigente relacionada con el tema, así como jurisprudencia donde se analizan algunos contratos mercantiles.

Índice de contenido

1. Doctrina.....	3
a. Definición.....	3
b. Elementos del Contrato.....	3
i. Consentimiento.....	3
ii. Formalidades.....	4
c. Clasificación.....	4
i. Unilaterales y Bilaterales.....	4
ii. Onerosos y Gratuitos.....	4
iii. Conmutativos y Aleatorios.....	4
iv. Consensuales, Reales y Solemnes.....	5
d. Efectos de los Contratos.....	5
i. Incumplimiento.....	6

e. Modos Extintivos.....	6
i. Rescisión.....	6
ii. Resolución.....	7
iii. Revocación´.....	7
f. Incoterms.....	8
i. Objetivo.....	8
2. Normativa.....	9
a. Código Civil.....	9
b. Código de Comercio.....	9
3. Jurisprudencia.....	11
a. Análisis sobre la terminación unilateral y validez de cláusula contractual de previsión de finalización de convenio de distribución mercantil.....	11
b. Compraventa Mercantil.....	16
c. Distinción entre la Compraventa Civil y la Mercantil.....	18

DESARROLLO:

1. Doctrina

a. Definición

[GONZÁLEZ FALLAS, Jorge]¹

“Los contratos son convenios que producen o transfieren los derechos y las obligaciones. Los contratos son una especie del género convenios. (Convenio es el acuerdo de dos o más voluntades para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. A su vez, el convenio es una especie del acto jurídico, que es la manifestación de voluntad para producir efectos jurídicos. Estos conceptos que ha elaborado el Derecho Civil, son extensivos al Derecho Mercantil y podemos decir que los contratos mercantiles son convenios que producen o transfieren obligaciones y derechos de naturaleza mercantil.”

b. Elementos del Contrato

[GONZÁLEZ FALLAS, Jorge]²

“Para la existencia del contrato, además de las condiciones indispensables para la validez de las obligaciones en general (sujetos, objeto y causa), para las que nacen de contrato se requiere el consentimiento y que se cumplan las formalidades que la ley exija, cuando fuere del caso (artículo 1007 del Código Civil).”

i. Consentimiento

“Consentimiento quiere decir acuerdo de voluntades, y es el elemento esencial del contrato. Cuando el contrato se celebra entre presentes no es difícil saber en qué momento se perfecciona, ya que este existe desde que las partes manifestaron su voluntad de obligarse. El problema surge cuando el contrato se celebra entre ausentes, es decir, entre personas que no se encuentran una en presencia de la otra. En tal caso la oferta y la aceptación puede hacerse por escrito, lo que da lugar a los contratos por correspondencia. En doctrina el punto ha sido muy debatido, en cuanto a fijar el momento en que se perfeccionan estos contratos. Nuestro Código de Comercio, en el artículo 413 reconoce la existencia de esta forma de contratar y da norma expresa que resuelve el punto con todo detalle, pero está referido al contrato de compraventa exclusivamente (artículos 443 y 444).”

ii. Formalidades

"Con respecto a las formalidades o solemnidades –como en Derecho también se llama–, establece nuestro Código de Comercio en su artículo 411 lo siguiente: "Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sean la forma y el idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse".

No obstante, en protección de terceras personas, existen algunas excepciones –pocas por cierto–, a dicha regla, encontrándonos algunos casos en que la legislación mercantil exige que el contrato deba otorgarse mediante escritura pública o requieren forma o solemnidades necesarias para su eficacia, lo que también rige para toda modificación que posteriormente quiera hacerse (artículos 411 y 412)."

c. Clasificación

[GONZÁLEZ FALLAS, Jorge]³

"Con fundamento en razones doctrinarias, los contratos pueden clasificarse en los siguientes grupos:"

i. Unilaterales y Bilaterales

"El contrato es unilateral cuando se obliga una sola de las partes. Ejemplo: el préstamo mercantil, el depósito bancario de dinero. Es bilateral, cuando las partes se obligan recíprocamente. Ejemplo: la compra-venta mercantil."

ii. Onerosos y Gratuitos

"Son onerosos los contratos en que las partes estipulan provechos y gravámenes recíprocos. Ejemplo: la permuta mercantil.

Son gratuitos aquellos contratos en que el provecho es solamente a favor de una de las partes. Ejemplo: el comodato o préstamo de uso que se celebra entre comerciantes."

iii. Conmutativos y Aleatorios

"Contratos conmutativos son aquellos en que las prestaciones a que se obligan las partes son ciertas y conocidas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar de inmediato el beneficio o la pérdida que éste les cause. Ejemplo: el contrato de transporte mercantil, el de comisión, y la mayor parte de los contratos mercantiles.

El contrato es aleatorio cuando la prestación debida depende de un

acontecimiento incierto que hace que no sea posible la evaluación de la ventaja o ganancia como también de la pérdida, sino hasta que ese acontecimiento se realice. Ejemplo: el contrato de seguro con respecto al asegurado. Desde luego, esta clasificación de contratos en conmutativos y aleatorios sólo sería aplicable a los contratos onerosos."

iv. Consensuales, Reales y Solemnes

"Contratos consensuales son los que se perfeccionan por el solo consentimiento de las partes. Ejemplo: la compra-venta mercantil.

Finalmente, contratos solemnes son los que requieren determinada forma externa prescrita por la ley, sin la cual el consentimiento no tiene eficacia jurídica. Ejemplo: el contrato de sociedad mercantil, sea el acto constitutivo de una sociedad de este género."

d. Efectos de los Contratos

[GHERSI, Carlos Alberto]⁴

"La aplicación del art. 1137 del Cód. Civil a través de la formalización jurídica del negocio económico, conlleva a que las partes, como consecuencia, deban ajustarse al "plan futuro de conductas" allí programado (ésas son las obligaciones), cuya inculcación surge de lo normado en el art. 1197 del mismo cuerpo legal.

Esto implica también, para el resto del contexto social, la obligación tácita de no hacer", es decir, la omisión de toda conducta que interfiera en aquella relación jurídica, salvo cuando los derechos del "contexto social" sean vulnerados -antijurídica o lícitamente-, en cuyo caso el Estado provee los mecanismos para fijar no sólo los "límites" que debe establecer al "actuar privado", sino que además puede, mediante "acciones concretas", obtener la reparación de los daños causados, por ejemplo, los ministerios públicos, el procurador general, los fiscales de Estado en las provincias.

También los "terceros" individualmente poseen las acciones de "resguardo patrimonial", cuando como consecuencia de efectos directos o colaterales se afecta su patrimonio o persona.

En esta primera línea de efectos, son las "partes celebrantes del negocio contractual" las que poseen "conductas activas" (acción u omisión) respecto de la relación jurídica, que en principio se materializan en dos sentidos: el cumplimiento o incumplimiento del "plan rector" establecido."

i. Incumplimiento

"Nacida la relación obligacional, comienza su etapa de desarrollo o consecuencias o efectos, que en nuestro criterio deben exponerse subordinándolas a dos facetas: el cumplimiento y el incumplimiento.

El primero de ellos permite al deudor liberarse de la obligación y presupone la verificación de ciertos elementos propios, tales como: sujetos -objeto-, circunstancias fácticas y que absorbidas por el ordenamiento jurídico se transforman en "hechos jurídicos" (tiempo, lugar y modo) que surgen como comparación entre lo "proyectado en la obligación" y lo "efectivamente acaecido".

En cambio, el otro efecto surge precisamente como consecuencia de no haberse corroborado alguno o algunos (basta uno solo) de los elementos, con lo cual genera en el acreedor una insatisfacción del crédito. Esta última pauta resultaría de suma importancia respecto de la calificación de ese incumplimiento, como absoluta o relativa, ya que estos supuestos tienen derivaciones y consecuencias distintas.

En el primero de ellos no podrá proseguirse con el programa de la obligación y derivará posiblemente en la sustitución de la prestación por dinero. En cambio, el otro persistirá en la conveniencia de recibir la prestación de especie sin que por ello se deje de analizar la posibilidad de algún plus que resarza la alteración de alguno de los elementos del cumplimiento (tiempo, lugar, integridad, etcétera)."

e. Modos Extintivos

[GHERSI, Carlos Alberto]⁵

"Se ubican bajo este título determinados medios de extinción, provenientes de la configuración de un acto jurídico, puesto que las partes unilateralmente en algunos casos, y en otros con el concurso de ambas voluntades y en forma lícita, lo otorgan con el fin inmediato de aniquilar derechos. Los denominamos modos extintivos propiamente dichos. Se trata concretamente de la rescisión, la resolución y la revocación, términos acuñados por la doctrina como categorías autónomas aunque susceptibles de confusión, según se verá más adelante."

i. Rescisión

"Así como las partes tienen amplitud para darse su propia regulación, es lógico acordarles la facultad de extinguirla voluntariamente. Ésta es la nota característica de la rescisión. No depende de los hechos posteriores; es decir, los contratantes deciden de mutuo acuerdo poner fin al vínculo contractual.

A poco que abordamos la idea nos damos cuenta de que asistimos a un verdadero contrato, en los términos del art. 1137 y como corolario del art. 1197, sólo que con efectos aniquilatorios. Un contrato según el cual se deja de cumplir un contrato anterior, extinguiéndolo. De ahí sus otras denominaciones: distracto, mutuo disenso, contrario consenso.

En cuanto a la forma, apuntan Zannoni y Belluscio, debe observarse la misma que fue utilizada para el contrato base, aun cuando resultan admisibles supuestos de rescisión tácita. Es lo que acontece, por ejemplo, si el comprador se niega a recibir la mercadería y el vendedor la retira posteriormente."

ii. Resolución

"Es el modo de extinción de los contratos a raíz de un hecho posterior a la celebración, que ha sido previsto por la ley o por los contratantes, en forma expresa o tácita, y con efecto retroactivo. También aquí nos encontramos con un contrato válido en su formación, pero que deviene ineficaz en su fase de ejecución ante la producción del evento previsto."

iii. Revocación

"A pesar de contar con una noción de revocación a través de lo preceptuado en el art. 1200 del Cód. Civil, apelamos aquí también a lo elaborado por la doctrina, como consecuencia de la inexactitud conceptual que trasunta dicho texto legal, y que más adelante será materia de análisis.

Estamos frente a la revocación toda vez que una de las partes retira su declaración de voluntad en razón de una causa prevista por la ley. Insistimos en la idea de un contrato plenamente válido en su celebración, no obstante lo cual, alguna de las partes produce una retracción de su voluntad originaria, en virtud de circunstancias consagradas por el legislador. Es importante señalar que la ocurrencia del presupuesto de hecho que establece la norma legal no implica la extinción del acto de pleno derecho. Para revocar es necesaria la voluntad de uno de los contratantes.

Sin embargo, no es muy extenso el campo de acción de la revocación. Encuentra su justificación especialmente en los negocios unilaterales, no solamente de naturaleza contractual, como, por ejemplo, el testamento o el legado, donde no es precisa una causal de ley como en los contratos, puesto que tales actos se constituyen con una única voluntad (Garrido y Zago). En el marco de los contratos tiene principal aplicación a la donación y al mandato."

f. Incoterms

[FERNÁNDEZ DELGADO, Aurelia y BENAVIDES ARGÜELLO, Carolina]

"Existen diversos ensayos que conllevan a una conceptualización, para el término Incoterms, así la Cámara de Comercio Internacional los ha estipulado como "un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones internacionales".

Por otra parte, el Dr. Víctor Pérez, ha indicado que "se trata de términos comerciales que resumen conjuntos de efectos jurídicos en los contratos de compraventa internacional." El efecto jurídico, se entiende como la "respuesta del ordenamiento a un hecho jurídico. El efecto es una valoración (puede o debe) sobre un comportamiento (hacer tal cosa)."

Es decir "son contratos mercantiles consensuales, y sinalagmáticos, por los que las partes regulan sus derechos y obligaciones propias del comercio exterior, mediante la adhesión a unas fórmulas basadas en los usos internacionales y que han sido preestablecidas por organismos competentes".

"Desde otra perspectiva, son métodos de identificación de operaciones comerciales internacionales que se identifican mediante una denominación común a nivel mundial, que abrevia las obligaciones de las partes. Son utilizados para la armonización del comercio internacional a nivel mundial, ya que todos los comerciantes, en principio, los utilizan; sirven además para cotizar precios, y para definir responsabilidades con relación a la transmisión de riesgos, gastos, entrega, lugar de entrega de mercancía, transporte, y el seguro".

i. Objetivo

"Los incoterms, tienen como objetivo, facilitar un conjunto de reglas internacionales, las cuales poseen un carácter facultativo para las partes que las utilizan y que con las mismas se determinan la interpretación de los principales términos incorporados en el contrato de compraventa internacional.

Lo que se pretende "es establecer un conjunto de reglas internacionales, para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones, de tales términos en diferentes países o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida. Los Incoterms son como notas taquigráficas contractuales que permiten especificar con sencillez: El costo del transporte que asume el vendedor; el lugar en que el riesgo de pérdidas se transmite de vendedor a comprador;

quién asume las formalidades aduaneras y quién paga los derechos de aduana; y, en condiciones CIF y CIP, la obligación del vendedor de proveer la cobertura del seguro."

Asimismo Eisemann, indica que "los Incoterms tienen como objeto, facilitar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo, que determinan la interpretación de los principales términos utilizados en el contrato de compraventa internacional. Van dirigidos a aquellos hombres de negocios que prefieren la certeza que proporcionan estas reglas de carácter uniforme a la incertidumbre ocasionada por las múltiples interpretaciones dadas a los términos en los diferentes países."

2. Normativa

a. Código Civil⁶

Artículo 1007.-

Además de las condiciones indispensables para la validez de las obligaciones en general, para las que nacen de contrato se requiere el consentimiento y que se cumplan las solemnidades que la ley exija.

b. Código de Comercio⁷

Artículo 411.- (*)

Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sean la forma, el lenguaje o idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.

Se exceptúan de esta disposición los contratos que, de acuerdo con este Código o con las leyes especiales, deban otorgarse en escritura pública o requieran forma o solemnidades necesarias para su eficacia.

(*) El presente artículo ha sido modificado por Ley No. 7600 de 2 de mayo de 1996. LG# 102 de 29 de mayo de 1996.

Artículo 412.- (*)

Cuando la ley exija consignar por escrito un contrato, esta disposición incluirá también el braille y se aplicará igualmente a todas las modificaciones del contrato.

(*) El presente artículo ha sido modificado por Ley No. 7600 de 2 de mayo de 1996. LG# 102 de 29 de mayo de 1996.

Artículo 413.- (*)

Los contratos que por disposición de la ley deban consignarse por escrito, llevarán las firmas originales de los contratantes. Si alguno de ellos no puede firmar, lo hará a su ruego otra persona, con la asistencia de dos testigos a su libre elección. La persona ciega o con deficiencias visuales que lo requiera firmará por sí misma en presencia de dos testigos a su libre elección. Las cartas, telegramas o facsímiles equivaldrán a la forma escrita, siempre que la carta o el original del telegrama o facsímil estén firmados por el remitente, o se pruebe que han sido debidamente autorizados por éste.

(*) El presente artículo ha sido modificado por Ley No. 7600 de 2 de mayo de 1996. LG# 102 de 29 de mayo de 1996.

Artículo 443.-

En la compra venta que se negoció por correspondencia privarán las siguientes reglas:

- a) Si el proponente fija un término de espera, estará obligado a mantener su oferta hasta ese día; y
- b) Si no fija fecha de espera, estará obligado a mantener su oferta cinco días, si se trata de la misma plaza; si se trata de otra plaza dentro del territorio nacional, diez días; y si es en el exterior, un mes. Estos términos se contarán desde el día en que el proponente deposite la oferta en las oficinas de correos.

Artículo 444.-

El contrato quedará perfecto desde el momento en que dentro de los términos indicados en el artículo anterior, el proponente reciba comunicación de la otra parte aceptando pura y simplemente. Si la

contestación contuviere algunas modificaciones o condiciones, el contrato no se perfeccionará hasta tanto el proponente original no acepte los cambios y así lo haga saber. Esa contestación, por su parte, producirá el perfeccionamiento del contrato, cuando llegue a poder del posible comprador.

3. Jurisprudencia

a. Análisis sobre la terminación unilateral y validez de cláusula contractual de previsión de finalización de convenio de distribución mercantil

[TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL]⁸

"V. La doctrina y la jurisprudencia han sido claras y contestes en cuanto a la fecha de expiración de un convenio, que ninguna de las partes está obligada a mantener el vínculo por tiempo indefinido, porque ello equivaldría a limitarle su libertad de contratación, que es parte de la inviolabilidad del patrimonio. Por ello se admite sin mayor cuestionamiento que una de las partes puede ponerle término si avisa al otro contratante con una anticipación razonable, de manera tal que éste pueda tomar las previsiones ante las consecuencias que dicho rompimiento le habrá de ocasionar. En ese sentido puede verse del Tribunal Segundo Civil, Sección Primera el voto 348-2001, de las catorce horas cinco minutos del diez de septiembre del dos mil uno; del Tribunal Segundo Civil, Sección Segunda el voto 99-2001, de las nueve horas cinco minutos del nueve de marzo del dos mil uno; y de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia las resoluciones 1-94 de las quince horas del cinco de enero de mil novecientos noventa y cuatro, y 000153-F-03 de las diez horas treinta minutos del veintiuno de marzo del año dos mil tres, la cual en lo que interesa indicó: " Los convenios privados, celebrados al abrigo de los principios de autonomía de la voluntad y libertad del 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 ejercida en forma abusiva, arbitraria, o intempestiva, pues justamente en virtud de la buena fe comercial 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 de la finalización del negocio. (la negrilla es puesta por el tribunal) VI. En el caso que nos ocupa el actor Asdrúbal Sánchez Núñez, y la demandada Distribuidora Irex S. A. suscribieron dos contratos de subdistribución mercantil. En el primero de ellos que data del primero de agosto de 1991 se estableció un plazo de un año, y la posibilidad de prórroga automática, y en cuanto a la posibilidad de finalización de la relación contractual, se convino en que la Distribuidora Irex Limitada (posteriormente cambio la razón social a Distribuidora Irex S.A) se reservaba el derecho de resolver el contrato cuando lo considerara oportuno, mientras que para hacerlo el subdistribuidor debería avisar a la distribuidora con un plazo de treinta días de anticipación. En el segundo contrato, que fue suscrito entre las mismas partes, el veintidós de abril de mil novecientos noventa y seis, se estipuló en cuanto a la posibilidad de dar por finalizado el contrato, que ambas partes podrían terminar dicho acuerdo cuando lo estimaran conveniente, dando aviso por escrito con un mes de anticipación. Al suscribirse este segundo contrato se acordó dejar sin efecto el anterior, según puede verse del texto del mismo. VII. Lo hasta aquí expuesto permite llegar a varias conclusiones. La primera de ellas es que la Distribuidora Irex S. A., demandada en este proceso, no estaba obligada a mantener la relación contractual de subdistribución con el demandante Asdrúbal Sánchez Núñez por tiempo indefinido, pues como hemos visto la posibilidad de finiquitar la relación contractual la tenían las partes, o una sola de ellas, aún si no se hubiera pactado nada en torno a dicho aspecto. De allí que la existencia de una cláusula que viniera a establecer un preaviso de un mes para el caso de que alguna de las partes contratantes decidiera dar por terminada la contratación, no sólo no resulta ilegal ni abusiva sino que más bien viene a dar seguridad a las mismas en el sentido de que en caso de que la relación contractual terminara mediaría un plazo prudencial de previo a ello, lo que permitiría a la contraparte tomar las previsiones necesarias de previo a la terminación del contrato. Dicho aspecto sí fue objeto

de pronunciamiento por la a quo, quien precisamente se pronunció dando validez a la referida cláusula contractual. Por ello la referida nulidad alegada no es de recibo. Oportuno es indicar que en ese sentido la variación de las cláusulas del primer contrato de subdistribución con respecto al segundo, resultaba más favorable para el actor, no solamente porque le incrementaba su porcentaje de bonificación de un cinco a un ocho por ciento, sino también porque en el segundo contrato, el cual dejó sin efecto al anterior, regulaba que también la distribuidora debía otorgar el referido preaviso de un mes cuando decidiera terminar la relación contractual, mientras que en el contrato anterior se indicaba que podía darlo por terminado cuando quisiera, lo que en caso de haberse aplicado, sí pudo haber generado un rompimiento de la relación contractual sorpresivo e intempestivo para el subdistribuidor. La segunda conclusión que se debe destacar, y que está estrechamente relacionada con la anterior, es que para que dicha ruptura se diera, no se requería que se produjera un incumplimiento grave del subdistribuidor, pues la terminación de la relación contractual no estaba supeditada a ese supuesto, pudiendo ocurrir perfectamente que aún cuando hubiera un cumplimiento total y completo a las obligaciones contractuales, la distribuidora decidiera dar por terminado el contrato, cosa que también pudo haber hecho el subdistribuidor dando preaviso a la distribuidora con el mismo plazo de antelación. De allí que incluso para determinar si la ruptura decidida por Distribuidora Irex S. A. procedía o no, carece de interés debatir si se dio un incumplimiento o no a las obligaciones del contrato por parte del señor Sánchez Núñez. Debe concluirse entonces que la cláusula en virtud de la cual las partes convinieron que el contrato podría darse por concluido dando un mes de preaviso a la contraparte, no puede considerarse como una cláusula abusiva a tenor del numeral 1023 inciso n) del Código Civil, pues la misma no faculta a los contratantes a sustraerse a sus obligaciones contractuales, sin motivo justificado o sin la contraprestación debida, sino que lo que se estipula en dicha cláusula es la posibilidad que tienen las partes de poner término a la relación contractual, dando un aviso previo a la otra parte contratante. VIII. En virtud de los contratos suscritos entre las partes, el actor tuvo la posibilidad de distribuir productos Irex en la zona de Guanacaste, en un área que se delimitó en el primer contrato desde el río El Salto en Liberia hasta el cantón de la Cruz inclusive y la zona comprendida entre Liberia hasta Jicaral, es decir comprendiendo Filadelfia, Santa Cruz y Nicoya, excluyendo los cantones de Bagaces, Cañas, Tilarán y las Juntas de Abangares; en el segundo contrato se estipuló que distribuiría los mismos productos desde Liberia hasta Jicaral. El plazo de vigencia originalmente estipulado se fijó en un año, contemplándose la posibilidad de prórroga automática, la

cual en efecto se dio pues habiendo iniciado la relación contractual el cinco de agosto de mil novecientos noventa y uno, se extendió hasta el dieciocho de diciembre de mil novecientos noventa y nueve, incluido el período de preaviso dado por la Distribuidora al Subdistribuidor, o sea que alcanzó una antigüedad de ocho años, cuatro meses y trece días. Dicha subdistribución estaba dirigida a negocios minoristas como lo son minisupers, abastecedores y pulperías, pues la Distribuidora se reservó el derecho de vender directamente a supermercados y mayoristas. Por otra parte, en la contratación no se llegó a estipular que el actor debiera distribuir únicamente los productos proporcionados por la empresa Irex, con exclusión de cualquier otro producto (excepto según el actor los de la competencia), y tan es así que al rendir confesión, el señor Sánchez Núñez admite que desde un año antes a que se diera la ruptura contractual estaba distribuyendo también otros productos distintos que no eran de la competencia, y al preguntársele al momento en que rinde confesional, que fue el trece de marzo del dos mil dos, si todavía ejerce como distribuidor de productos masivos en la provincia de Guanacaste, contesta "Sí, al dejarme don Ricardo "guindando", esa es la forma que llevó el alimento a mi casa, comerciando granos". Aún cuando es comprensible que el hecho de dejar de ser subdistribuidor de la Distribuidora Irex S. A. innegablemente representó para el actor una reducción de sus actividades comerciales, encuentra el tribunal que partiendo de las constataciones dichas no es posible considerar que en el presente caso el rompimiento contractual resulte intempestivo como para que del mismo se deriven daños y perjuicios que resulten indemnizables al actor. La primer razón para ello es que el subdistribuidor sabía que el contrato

suscrito no era por tiempo indefinido, de manera tal que no podía aspirar legítimamente a continuar percibiendo indefinidamente los beneficios económicos que obtenía del mismo. La segunda razón es que no resulta cierta su afirmación de que al terminar la contratación quedó en desamparo económico, pues la misma infraestructura y bienes que le permitían desempeñar el contrato de subdistribución para la demandada, le han permitido después de la ruptura, e incluso desde un año antes a que dejara de ser subdistribuidor de la Irex, realizar otras actividades dentro del mismo giro comercial, como medio a través del cual obtener su subsistencia. No sobra indicar que los posibles gastos en que el actor hubiera tenido que incurrir para estar en condiciones de desempeñarse como subdistribuidor de la Irex, o incluso para finalizar dicha relación comercial, no resultan indemnizables en el tanto, en que constituyen gastos necesarios para poder cumplir el contrato, de manera que fueron indemnizados con la remuneración

correspondiente al porcentaje de bonificación obtenido de las ventas, durante los años que duró la contratación. Tampoco resulta cierta la afirmación del actor de que fue él quien abrió las rutas y creó los contratos comerciales, pues como lo destacó don Ricardo Amador Céspedes, e incluso lo admiten dos de los testigos aportados por el actor que son Olman Enrique Guido Chaves y Jorge Salas Salas, ambos comerciantes de la zona donde el actor subdistribuía productos de la demandada, desde antes que éste iniciara tal actividad, los productos Irex eran conocidos y vendidos en los comercios de la zona, adquiriéndolos los comerciantes de otros proveedores tales como la Cámara de Detallistas de Liberia o casas comerciales como Evelio Castro, la Cadena Comercial de Liberia, entre otros. Como puede verse, no se ha logrado determinar que existan daños y perjuicios que se le deban indemnizar al actor como consecuencia de la terminación de la relación contractual. Menos aún podría pensarse en que proceda indemnizar daños y perjuicios por responsabilidad extracontractual, como lo alega el actor al apelar, pues no sólo no se acredita que exista responsabilidad de ese tipo en el presente caso, sino que incluso tal pretensión nunca fue objeto de la petitoria inicial de la demanda donde lo que se pidió fue el pago de daños y perjuicios derivados de una ruptura de la relación contractual realizada unilateralmente por la contraparte, pero no daños y perjuicios derivados de una responsabilidad extracontractual. Varía entonces la causa de pedir, lo que ya de por sí obliga a desechar dicho reclamo planteado con ocasión de la alzada. IX. Corolario de lo expuesto es que deba confirmarse la sentencia de primera instancia en cuanto acoge la excepción de falta de derecho y declara sin lugar la demanda interpuesta por Asdrúbal Sánchez Núñez contra Distribuidora Irex S. A. X. También procede confirmar la sentencia en cuanto declaró sin lugar la reconvenición, pues como se indicó a través de la misma, lo que la empresa demandada pretendía era que se declarara resuelto el contrato de subdistribución, y se condenara al actor al pago de daños y perjuicios. Como bien lo indica el a quo, el contrato quedó resuelto, desde que la distribuidora le informó al subdistribuidor su voluntad de dar por terminado el contrato, conforme a lo pactado, a partir de un mes después del aviso, o sea, a partir del dieciocho de diciembre de mil novecientos noventa y nueve. Al contestar la demanda, y al rendir la confesional don Ricardo Amador Céspedes, se afirma que el motivo de que se decidiera terminar el contrato fueron los retrasos en que el actor incurría en el pago de las facturas, lo que incluso obligó a la empresa a retener entregas de producto al distribuidor, como medida de presión para que éste se pusiera al día en los pagos. Tenemos entonces que si la relación contractual terminó desde el dieciocho de diciembre de mil novecientos noventa

y nueve, ningún sentido tendría venir a pedir la declaratoria de resolución del contrato a través de la reconvencción presentada a estrados judiciales el treinta y uno de marzo del año dos mil, por el incumplimiento apuntado del actor. Primero, porque ya el contrato estaba resuelto. Segundo, porque para dar por terminado dicho contrato por la causa que se utilizó para ello, no se requería que se diera el incumplimiento alegado. La contrademanda también resulta improcedente en cuanto aparejado con lo anterior la empresa reconventora pretende una condena en daños y perjuicios al actor. Y es que si de lo que se trata era de reclamar los montos adeudados por el actor, ya en su oportunidad y por la vía del ejecutivo simple se puso al cobro las facturas atrasadas, de manera tal que en esa vía y no a título de daños y perjuicios, la reconventora encontró una vía idónea, e incluso más expedita para el cobro de dichos adeudos. Debe entenderse entonces que los posibles daños y perjuicios que se reclaman fueron por el desabastecimiento, ocurrido como consecuencia de tener que retener productos al distribuidor. Sin embargo, como no se llegó a acreditar en forma clara y concreta que se produjeran daños y perjuicios debido a tal situación, ha resuelto correctamente el Juzgado al rechazar la reconvencción, debiendo hacer únicamente la salvedad de que no debió pronunciarse en cuanto a las excepciones interpuestas contra la reconvencción, en razón de que conforme consta a folios 243, y 254 a 255 el actor reconvenido no contestó en tiempo la contrademanda de manera tal que no deben tenerse por opuestas las excepciones de falta de derecho, falta de legitimación, falta de causa y la genérica de sine actione agit contra la reconvencción, anulándose el pronunciamiento hecho respecto de ellas."

b. Compraventa Mercantil

[SALA PRIMERA]⁹

"X.- La compraventa es un contrato en virtud del cual uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o derecho y el otro, a su vez, se obliga a pagar por ellos un precio cierto en dinero. En la especie, la empresa actora transfería a la Cooperativa la propiedad de su producción de arroz a cambio de que ésta le pagara el precio en dinero. Así los confirman los documentos aportadas por las partes, entre los cuales, se encuentran documentos cobratorios denominados "factura compra de arroz en granza" (folios 11 a 25). No cabe duda entonces, que entre las partes existieron negociaciones que se enmarcan dentro de la figura negocial de la compraventa. Interesa entonces determinar la legislación que cobija tales relaciones jurídicas y establecer así el plazo de prescripción a aplicar a los efectos de resolver sobre lo argüido. El artículo 1º del Código de Comercio

establece: "Las disposiciones contenidas en el presente Código rigen los actos y contratos en él determinados, aunque no sean comerciantes las personas que los ejecuten. Los contratos entre comerciantes se presumen actos de comercio, salvo prueba en contrario. Los actos que sólo fueran mercantiles para una de las partes, se regirán por las disposiciones de este Código". Por su parte, el numeral 5 ibídem, dispone que las sociedades constituidas de conformidad con las disposiciones del Código de Comercio "...cualquiera que sea el objeto o actividad que desarrollen..." se consideran comerciantes, criterio que reitera el ordinal 17 de ese mismo cuerpo legal. En ese sentido esta Sala ha dicho: " VII.- Sentado lo anterior, se tiene que al hablar el legislador patrio, en el inciso a), de la "empresa mercantil" (aun cuando como sujeto de derecho el concepto no sea muy afortunado, pues en realidad hace alusión a un objeto), está rompiendo con la concepción francesa clásica relativa a los actos de comercio; sea, con la actitud tan explicable por razones históricas, propia de las corrientes filosóficas de la Revolución Francesa, la cual trata de evitar toda referencia a la noción de gremio o de profesión, como ocurre en el inciso b). Por consiguiente alude este último inciso, no al sujeto, sino a los actos incubados en la idea de reventa (incentivo de lucro), lo cual involucra el elemento subjetivo ya comentado. En el inciso a), en cambio, se define la compraventa mercantil refiriéndola a uno de los sujetos (el vendedor) con características particulares, las cuales lo ubican dentro de una determinada actividad económica la cual se organiza en aras de la producción o el intercambio de bienes y servicios: la empresa mercantil. De tal manera, cuanto ésta (concebida como sujeto) o el empresario mercantil, efectúen la venta de un objeto -entre otros supuestos- después de elaborado, ese contrato será mercantil. No interesa aquí la calidad, naturaleza o intención del comprador (lo cual sí ocurre en el evento contemplado en el inciso b), sino, exclusivamente, que la venta sea realizada por un empresario mercantil o comerciante, en la explotación normal de su negocio. En el caso concreto, la demandada, según lo verifican los autos (ver entre otros, los hechos probados 1º, 5º, 7º y 8º) constituye una entidad organizada bajo la conjugación coordinada de trabajo y de bienes materiales e incorpóreos, a fin de ofrecer bienes y servicios al público, con incentivo de lucro. Uno de esos bienes, elaborado con tal propósito general, fue vendido concretamente a la actora. En consecuencia, sin importar en la especie la naturaleza de la compradora o el propósito con arreglo al cual ésta efectuó la adquisición, el contrato de compraventa de tal forma configurado, resulta mercantil. A contrapelo de lo expuesto, la actora cuestiona la comprobación en autos de la venta, por parte de la demandada, de un artículo propio de su giro comercial; sin

embargo, no adujo ni sustentó el pretendido error probatorio sobre el particular. No se determina por consiguiente, la violación de los artículos que los recurrentes citan como violados por el Tribunal Ad-quem" (no. 104 de las 14 horas 40 minutos del tres de julio de 1992) . De lo dicho se concluye, que en el subjúdice, tratándose de acciones derivadas de compraventas mercantiles, la legislación aplicable es la mercantil y el plazo de prescripción cuatro años, toda vez que el inciso e) del artículo 984 reseñado, se refiere a acciones derivadas de "ventas hechas al por mayor y detalle a otros comerciantes o al consumidor directamente", que no es el caso, pues se trata de ventas hechas a una cooperativa, que no califica como comerciante. Así las cosas, siendo que los reclamos pecuniarios derivan de compraventas efectuadas en los años 2000 y 2001, y que la demanda fue notificada el 19 de agosto del 2003, es claro que no ha operado el instituto de la prescripción. A mayor abundamiento de razones, cabe advertir que la propia LAC remite al Código de Comercio, con prelación al Código Civil, sobre aquellas materias que no disciplina, entre ellas la prescripción. De tal manera, de cualquier modo siempre será la normativa comercial la que resulte aplicable."

c. Distinción entre la Compraventa Civil y la Mercantil

[SALA PRIMERA]¹⁰

"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 adquiriera 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))." (Nº 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 1º 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."

FUENTES CITADAS

- 1 GONZÁLEZ FALLAS, Jorge. Curso de Legislación Mercantil. Editorial Universidad Estatal a Distancia. San José, 1997. pp. 45.
- 2 GONZÁLEZ FALLAS, Jorge. Curso de Legislación Mercantil. Editorial Universidad Estatal a Distancia. San José, 1997. pp. 45-46.
- 3 GONZÁLEZ FALLAS, Jorge. Curso de Legislación Mercantil. Editorial Universidad Estatal a Distancia. San José, 1997. pp. 47-48.
- 4 GHERSI, Carlos Alberto. Contratos civiles y comerciales. 5º Edición. Editorial Astrea. Buenos Aires, 2002. pp. 247-248.
- 5 GHERSI, Carlos Alberto. Contratos civiles y comerciales. 5º Edición. Editorial Astrea. Buenos Aires, 2002. pp. 272, 274, 277.
- 6 Ley Número 30. Costa Rica, 19 de abril de 1886.
- 7 Ley Número 3284. Costa Rica, 24 de abril de 1964.
- 8 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL. SECCIÓN SEGUNDA. Resolución No. 1163-2005, de las nueve horas con treinta minutos del catorce de junio de dos mil cinco.
- 9 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Resolución No. 1012-2006, de las once horas con treinta minutos del veintiuno de diciembre de dos mil seis.
- 10 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Resolución No. 649-2004, de las nueve horas del cinco de agosto de dos mil cuatro.