

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL.

CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

RESOLUCIÓN No. 7-1994.

SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA.- San José, a las catorce horas treinta minutos del dos de febrero de mil novecientos noventa y cuatro.

Proceso ordinario establecido en el Juzgado Primero Civil de Cartago, por "Agrícola Piscis, S.A.", representada inicialmente por su Gerente, Gerardo Artavia Morales, técnico mecánico, vecino de San José, y actualmente por su Presidente, Héctor Adolfo Cruz Molina, economista; contra "Químicas Kay, S.A.", representada por su Presidente Billy Maurice Baker Eaton, residente rentista, de nacionalidad estadounidense. Figura, además, el licenciado Alberto Raven Odio, soltero, abogado, vecino de San José, en calidad de apoderado general judicial de la sociedad demandada. Todos son mayores de edad y, con las excepciones dichas, casados y vecinos de Cartago.

RESULTANDO:

1º.- Con base en los hechos que expuso y disposiciones legales que citó, el señor Gerardo Artavia Morales, entonces representante de la actora, planteó demanda ordinaria, cuya cuantía se fijó en un millón doscientos cincuenta mil colones, a fin de que en sentencia se declare: "1-) Que se declare la existencia de un contrato de compraventa perfeccionado entre la actora y demandada para la venta de 740 bolsas de semillas de sorgo B-815, marca Pionner. 2-) Que dentro de las condiciones del contrato no se estableció fecha de entrega de las semillas, todo lo cual quedó sujeto al trámite de importación del producto desde los Estados Unidos de América. 3-) Que en virtud de que la sociedad accionada rescindió unilateralmente de ejecutar el contrato, se declare en sentencia que incurrió en incumplimiento de las especificaciones del contrato suscrito y por lo tanto incurrió en la responsabilidad de resarcir los daños y perjuicios ocasionados. 4-) Que se obligue a la accionada al pago de los daños y perjuicios ocasionados con base en la siguiente liquidación: a-) Provenientes de la utilidad dejada de percibir por mi representada con la venta de las semillas a la sociedad accionada, estimados en la suma de quinientos cincuenta mil colones. (¢550.000,00). b-) Daños y perjuicios provenientes de los costos de almacenaje durante el tiempo que va desde el ingreso de las semillas al Almacén

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

Fiscal, hasta la fecha, estimados en la suma de ciento dos mil colones. (¢102.000,00). c-) Intereses que mi representada debe pagar por el costo financiero del principal destinado a la realización de la importación, estimado en la suma de trescientos cincuenta y tres mil setecientos cinco colones. (¢353.705,00). d-) Costos de importación en donde se incluye flete, gastos de movimientos en el puerto de embarque y otros propios de esa importación estimados en la suma de cincuenta mil colones. (¢50.000,00). e-) Gastos provenientes de etiquetas, análisis de semillas, movimientos dentro del país de la mercadería, transportes, comisiones bancarias, desalmacenaje estimados en la suma de sesenta y seis mil colones. (¢66.000,00). d-) Otros gastos por concepto de imprevistos y de actividades propias de la negociación no realizada estimados en treinta mil colones (¢30.000,00). Total de las partidas anteriormente enumeradas un millón ciento cincuenta y un mil setecientos cinco colones (¢1.151.705,00). 5-) Que se debe pagar ambas costas de esta acción, por parte de la sociedad accionada."

2º.- El Lic. Raven Odio, en su calidad de apoderado de la accionada, contestó negativamente la demanda y solicitó desestimarla condenando a la actora al pago de ambas costas.

3º.- El Juez, Lic. Dennis Villalta Canales, en sentencia de las 7:50 horas del 9 de agosto de 1988, resolvió: "..., I) Se deniega la tacha del testigo Francois Ballester Sassi interpuesta por la accionada. II.- Se acoge la presente demanda ordinaria, y en consecuencia se declara: A) Que existió un contrato de compra-venta perfeccionado entre actora y demandada para la venta de setecientos cuarenta bolsas de semillas de sorgo B-ochocientos quince, marca Pionner. B) Que dentro de las condiciones del contrato no se estableció fecha de entrega de las semillas, todo lo cual quedó sujeto al trámite de importación del producto desde los Estados Unidos de América. C) Que en virtud de la sociedad accionada rescindió unilateralmente dicho contrato, incurrió en incumplimiento, por lo que se le condena al pago de los daños y perjuicios ocasionados, los cuales se liquidarán en ejecución de sentencia. Son ambas costas a cargo de la accionada." Al efecto consideró el señor Juez: "I.- Se deniega la tacha del testigo Francois Ballester Sassi, interpuesta por la demandada, pues la enemistad grave en que se funda, esa causal, no es dable atribuirle con relación a personas jurídicas. II.- Se tienen por probados los siguientes hechos: A) Que a finales del mes de junio de mil novecientos ochenta y seis, las sociedades aquí actora y demandada iniciaron por medio de sus representantes legales conversaciones para la venta de una determinada cantidad de semillas de sorgo y maíz, la cual debía ser importada desde los Estados Unidos de América. (Ver demanda y contestación a folios 19 y 28). B) Que con fecha treinta de junio de mil novecientos ochenta y seis, la accionada envió a la actora la orden de compra número quinientos noventa y ocho, (598), en la cual se formalizó el pedido de seiscientos bolsas de sorgo del tipo B-ochocientos quince, ciento cuarenta bolsas de sorgo número tres mil noventa y dos, y ciento cuarenta bolsas de sorgo número trescientos cuatro, habiéndose indicado en tal orden el precio unitario de cada bolsa de semillas, así como el precio total de la compra. También se especificó que el pedido lo era de bolsas de un peso de veintitrés kilogramos cada una y finalmente se especificó que el pago de la suma de treinta y seis mil novecientos sesenta dólares moneda de los Estados Unidos de América, se haría en un término de setenta y cinco días contados a partir de la llegada de la

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 3 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

semilla a la bodega fiscal. (Ver documento de folio 17 y demanda, así como escrito de contestación a folio 28). C) Que la actora hizo el pedido a la sociedad Pionner, a través de su Agencia en Costa Rica en los primeros días del mes de julio, contestando la citada Agencia por Telex, fechado el día dieciocho de julio que el pedido, tal como se había formulado por la actora, no podía ser atendido por razones técnicas diversas. De inmediato se le comunicó esta situación a la demandada, quien a través de sus personeros manifestaron que aceptaban el cambio de las ciento cuarenta bolsas de maíz número tres mil noventa y dos, por sorgo número B-ochocientos quince, por lo que el pedido fue modificado adquiriendo la obligación de entregar setecientos cuarenta bolsas de sorgo B-ochocientos quince. (Ver documento de folio 19, declaraciones testimoniales visibles a folios 52 y 59). CH) Que la mercadería fue despachada por "Pionner Overseas Corporation" en Houston Texas, el día dos de agosto de mil novecientos ochenta y seis, y fue puesta a bordo del contenedor de Evergreen el día cuatro de agosto de ese mismo año. (Ver documentos a folios 13 y 18). D) Que la mercadería fue traída al país a través de Puerto Limón, el día catorce de agosto de mil novecientos ochenta y seis, e ingresó al Almacén Fiscal el día veintiséis de agosto de ese mismo año, lo cual fue comunicado a la sociedad accionada. (Ver demanda y contestación). E) Que la accionada, tras frecuentes conversaciones en los meses de agosto y setiembre de mil novecientos ochenta y seis que sostuvieron sus representantes legales con los de la actora, sobre discrepancias en cuanto al atraso en la entrega aducidos por la primera, remitió a la actora una nota fechada nueve de setiembre de ese mismo año, en la cual le comunicaba su decisión de no recibir la mercadería o semilla importada, dejando "nula y sin ningún efecto" la orden de compra número quinientos noventa y ocho (Ver documento de folio 18). III.- No hay hechos de importancia que se deban tener como no demostrados. IV.- Se contrae el presente juicio, a las pretensiones de la parte actora de que la accionada, entre otros extremos, le indemnice los daños y perjuicios que presuntamente le habría irrogado al decidir ésta anular la orden de compra número quinientos noventa y ocho del treinta de junio de mil novecientos ochenta y seis, referente a cierta cantidad de semillas de sorgo y maíz, que la citada actora se comprometió a importar desde los Estados Unidos de América. V.- En efecto, la mencionada orden de compra, se refería a la importación que desde los Estados Unidos debía hacer la actora de seiscientos unidades de semilla de sorgo número B-ochocientos quince; ciento cuarenta unidades, -según la aclaración que en ese sentido hicieron los contratantes- de semilla de maíz número tres mil noventa y dos; y ciento cuarenta unidades de semilla de maíz número trescientos cuatro, en bolsas de veintitrés kilos cada una, a un precio de cuarenta y dos dólares la bolsa. Posteriormente, al recibir desde ese país la actora, un télex en el que se le informaba acerca de la dificultad de conseguir suficiente semilla de maíz número tres mil noventa y dos y enterar de ello a la demandada, ésta según se desprende de las declaraciones de los testigos Arnoldo Avila Montero y Francois Ballester Sassi, convino con aquélla en modificar lo pedido, de manera que se incrementaba la cantidad de sorgo B-ochocientos quince, de seiscientos a setecientos cuarenta bolsas. VI.- Fue así, como se anunció (folio 8) que el buque de Evergreen que transportaba la semilla, saldría de Houston Texas, E.U.A., el día dos de agosto de mil novecientos ochenta y seis, y llegaría a Puerto Limón (C.R.) el doce de ese mismo mes y año, lo que no sucedió, sino hasta el catorce de agosto de acuerdo con la accionante, aunque no consta

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

exactamente cuando fue que llegó el embarque. Sin embargo, lo cierto es que las semillas ingresaron al Almacén Fiscal Sociedad Anónima (Ver folio 16), el día veintiséis de agosto ibídem fecha, todo lo cual se le comunicó a la sociedad accionada. VII.- El caso es que dicha demandada, luego de repetidas conversaciones con la actora en torno a discrepancias debido a atrasos atribuidos por la primera a la segunda, decidió enviarle una nota en la que le hacía ver las dificultades que ha tenido en la comercialización de las semillas importadas por no haberlas recibido "en el momento propicio", y de las devoluciones de dinero que habría hecho "por no haber recibido el producto"; asimismo, del tiempo en que "se preveía que dichas semillas estarían en Costa Rica, (a finales de julio de 1986); "del gran atraso en la entrega de este producto; y finalmente, de la determinación de no desear adquirir por el momento la orden de compra número 598 del 30 de junio de 1986, la cual, "por lo tanto queda nula y sin ningún efecto"; si bien, concluye la nota expresando la disposición de la accionada, de colaborar (sic) con la actora "en la comercialización de las semillas Pioneer en otras condiciones que las establecidas originalmente". VIII.- La oposición de la demandada, entonces, ha gravitado fundamentalmente sobre el atraso o atrasos que ella le atribuye a la actora en la importación de semillas y, en ese sentido, ha ofrecido prueba para que se constate "el tiempo razonable que tarda una importación comercial desde el puerto de New Orleans, Estados Unidos de América, desde el momento en que el comprador pone el pedido en las oficinas del comerciante (distribuidor) costarricense, hasta que éste lo desalmacena en la Aduana y se encuentra en condiciones de venderlo en Costa Rica". Y, también acerca de las fechas de siembra de sorgo y maíz en nuestro país. Esa prueba se recibió y efectivamente el perito nombrado con esa finalidad, informó, de nueve a diez días el tiempo probable de la importación de puerto a puerto y el desalmacenaje del producto. Igualmente, se refirió a las distintas épocas de siembra en cada región del territorio nacional. IX.- Sin embargo, la pregunta elemental, básica que el Juzgado se formula a raíz de todo lo acontecido de si hubo o no hubo atrasos, es la siguiente: Si la demandada sabía, no digamos del tiempo de duración de una importación desde los Estados Unidos de América aunque tampoco hay razón para que lo ignore, sino de los períodos de siembra en Costa Rica; si sabía eso, -tiene que saberlo-, porqué razón no exigió, o no convino expresamente que las semillas estuvieran en el territorio nacional en determinada fecha que coincidiera con las épocas de siembra, para así saber a qué atenerse los contratantes? Por lo demás, si bien en efecto, hay prueba de lo que tarda el trayecto de puerto a puerto y el almacenaje de productos importados desde los Estados Unidos de América, no hay ningún dato que indique cuál es el tiempo, ni siquiera razonable, que deben durar todas las operaciones o trámites previos al embarque, información esta que no incluye el dictamen pericial vertido en autos. A esa falta de previsión imputable a la accionada, en cuanto a la fecha o época en que debía realizarse la entrega del producto, debe añadirse el hecho debidamente comprobado, de su asentimiento para que se variara el producto luego desde que se comunicó desde el país de origen, que no había en existencia suficiente cantidad de una de las variedades de semillas contratadas, lo que viene a poner de manifiesto la aquiescencia de aquella, respecto a ese contratamiento que sin duda demoró aun más la importación proyectada. Esa situación, la del cambio en la variedad de semillas por no haber de las pedidas originalmente, era en efecto, como lo asegura el testigo Arnoldo Avila Montero coincidiendo en este aspecto con el testigo

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 5 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

Francois Ballester Sassi, del pleno conocimiento y lo autorizó la demandada. X.- No se tiene noticia, tampoco, de alguna comunicación que la accionada intercambiara con la actora en vista de los atrasos que alega, urgiéndola del pedido, instándola, para que se hiciera con prontitud; todo lo cual podría evidenciar o dejar entrever los problemas que los tantas veces aludidos atrasos estaban ocasionando, o amenazaban con ocasionar y que la propia afectada estaba interesada y preocupada en evitar. Por ello estima el Suscrito, que el anunciado retiro de la negociación por parte de la expresada demandada, concretando posteriormente con el envío a la actora de una nota cuya fecha coincidió con la llegada, pocos días antes, de las semillas procedentes de los Estados Unidos de América, no se justifica en modo alguno, y en esas condiciones ha hecho mal la accionada al apartarse del convenio unilateralmente, y por ello debe asumir las responsabilidades del caso. Así, en criterio del Suscrito la demanda debe acogerse, y obligar a la sociedad demandada, por haber roto el contrato, a pagar los daños y perjuicios irrogados a la actora, los cuales se liquidarán en ejecución de sentencia. Son las costas personales y procesales a cargo de la accionada."

4º.- El representante de la accionada apeló, y el Tribunal Superior de Cartago, integrado por los Jueces Superiores licenciados Carlos Manuel García Cabezas, Carmen Blanco Meléndez y Marcos Ney Duarte Gamboa, a las 15 horas del 17 de junio de 1993, dispuso: "Llenando la omisión del Juzgado, se admiten todos los documentos que presentaron las partes con posterioridad a la demanda y a la contestación de la acción. Se revoca la sentencia de primera instancia en todas sus partes y en su lugar se declara sin lugar la demanda ordinaria establecida por Agrícola Piscis Sociedad Anónima representada por Gerardo Artavia Morales contra Químicas Kay Sociedad Anónima, representada por Billy Maurice Baker Eaton. Se resuelve todo lo anterior sin especial condenatoria en costas." El Tribunal fundamentó su fallo en las siguientes consideraciones, que redactó el Juez García Cabezas: "I.- Adicionando el fallo de primera instancia, el Tribunal se pronuncia por admitir todos los documentos presentados por las partes con posterioridad a la presentación y a la contestación de la demanda. II.- La relación de hechos probados que contiene el fallo recurrido la acoge este Tribunal por estimarla correctamente fundada en los elementos de prueba que al efecto se citan. III.- No se hace pronunciamiento expreso sobre el aspecto de talles (sic) como lo hizo el Juzgado de primera instancia, que declaró sin lugar la incidencia de tachas de los testigos presentados por la parte actora, porque en la actualidad en presencia del artículo 325 del Código Procesal Civil, la sana crítica servirá para apreciar la declaración del testigo haya sido tachado o no. Nada impide que se aleguen circunstancias que hagan presumir parcialidad del testigo, pero todo ello debe hacerse sin el nombre específico de tacha, y menos aún, mediante incidente a resolver en el fallo. IV.- Contrario a lo dispuesto por el Juzgado de primera instancia consignamos como hechos no comprobados los siguientes: 1) Que en la contratación que sostuvieron las partes sobre la compra de las semillas, se señalara un término exacto dentro del cual la demandada debía recibir la mercadería vendida. Y 2) Qué rumbo tomaron las semillas de sorgo con posterioridad a que las mismas estuvieron en el Almacén Fiscal. No se aportaron pruebas específicas para fundamentar esos dos extremos. V.- La Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia en su resolución de las quince horas cinco minutos del veinticuatro de marzo de mil

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

novecientos noventa y tres, que corre agregada a los autos a folios ciento treinta y siete y siguientes indicó concretamente que mediante este proceso, la actora pretende, entre otras cosas, que se declare la existencia jurídica de un contrato de compraventa de semilla de sorgo, celebrado entre ella y la demandada, cuya entrega quedó condicionada a los correspondientes trámites de importación. Entre las pretensiones del actor figura el reclamo por los daños y perjuicios por la "utilidad dejada de percibir con la venta". Lo anterior indica que en virtud del supuesto contrato, la demandada es la compañía importadora, y la actora es la compradora intermediaria entre la importadora y los consumidores o adquirentes del producto y que en consecuencia las partes intervinieron en virtud de un contrato mercantil. Al tratarse de un conflicto suscitado dentro del normal ejercicio de actividades mercantiles, a las que están dedicadas las partes contendientes, por lo que se sobrentiende que los quehaceres en materia comercial, sin excepción se desenvuelven bajo el conocido apotegma de verdad sabida y buena fe guardada. VI.- Todo lo indicado por el Juez en sus consideraciones y en lo fundamental son ciertas en el sentido de que las pretensiones de la parte actora son que la accionada, entre otros extremos le indemnice los daños y perjuicios que presuntamente le habría irrogado al decidir ésta la anulación de la orden de compra número quinientos noventa y ocho del treinta de junio de mil novecientos ochenta y seis referente a una cantidad determinada de semillas de sorgo y maíz, que la actora se comprometió a importar desde los Estados Unidos de América, y la cual se refería a la importación que desde los Estados Unidos debía hacer la actora de semilla de sorgo que originalmente no se pudo cumplir con las indicaciones propias de las semillas que se necesitaban por parte de la accionada, convinieron en modificar el pedido original para que las características del sorgo fueran otras diferentes, conforme lo indicaron los testigos Arnoldo Avila Montero y Francois Ballester Sassi, declaraciones que son creíbles por el Tribunal y las cuales no tenemos que dudar en vista de que tampoco ha existido una expresa modificación de la voluntad por parte de la accionada en no acceder a dichos cambios. El buque Evergreen transportó la semilla de Houston Texas, Estados Unidos de América el dos de agosto de mil novecientos ochenta y seis, hasta Puerto Limón en Costa Rica en que llegó el catorce de agosto de mil novecientos ochenta y seis. Las semillas ingresaron al Almacén Fiscal Sociedad Anónima el veintiséis de agosto del año citado. Dicha demandada en repetidas conversaciones que hizo con la actora debido a dificultades referidas al atraso de la llegada y disponibilidad de las semillas le remitió la nota fechada nueve de setiembre de mil novecientos ochenta y seis donde textualmente en lo que interesa le indicaba que "... Por este medio le informo que estamos teniendo grandes dificultades en la comercialización de las semillas Pionner de Sorgo Inverniz B-815 y Maíz Blanco, ya que estas semillas no las hemos recibido en el momento previsto. En varias oportunidades hemos hecho algunas ventas de las cuales hemos recibido el pago de las mismas y hemos tenido que devolverlo por no haber recibido el producto (tal y como lo demuestran los documentos adjuntos). Cuando le encargamos a ustedes nuestra orden de compra #598 se preveía que dichas semillas estarían en Costa Rica tres semanas después, o sea, a finales de julio del presente año. A la fecha de hoy 9 de setiembre las semillas no están disponibles para la venta y la época de siembra está pasando tanto para el maíz como para la soya. Debido al gran atraso en la entrega de este producto y a la imposibilidad en poderlas comercializar para la cosecha, le informamos que por el momento

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 7 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

no deseamos adquirir las semillas mencionadas. Por lo tanto queda nula y sin efecto nuestra orden de compra # 598 del 30 de junio de 1986. Estamos en la mejor disposición de colaborar con ustedes en la comercialización de las semillas Pioneer en otras condiciones que las establecidas originalmente ...". La oposición de la demandada como se ve se funda en el atraso que ella le atribuye a la actora en la importación de las semillas, para lo cual el testigo que declaró o informó sobre el caso refiere que el tiempo razonable que tarda una importación comercial desde el puerto de New Orleans, Estados Unidos de América, desde el momento en que el comprador pone el pedido en las oficinas del comerciante-distribuidor costarricense, hasta que éste lo desalmacena en la Aduana y se encuentra en condiciones de venderlo en Costa Rica, es de nueve a diez días, que podría extenderse a un máximo de catorce días, el cual no incluye la duración de pedidos desde Costa Rica hacia Estados Unidos, la tramitación de documentos de importación, traslados internos en los Estados Unidos de la mercadería hasta el Puerto de New Orleans o cualquier otro trámite que sea necesario hacer previo al embarque en el Puerto ya citado. Igualmente informó ese perito que se puede estimar que el tiempo de duración de los trámites de una empresa importadora de semillas oscila entre los quince y veintidós días, para así obtener los permisos de entrada al país. Con esos peritazgos que corren agregados a los folios sesenta y nueve, setenta, setenta y cinco y ciento ocho, no podemos concluir en forma terminante exactamente cuál es ese plazo y de ahí que consignamos como hecho no probado que en la contratación que sostuvieron las partes se señalara un término exacto dentro del cual la demandada debía recibir la mercadería vendida. El perito también refirió en la exposición escrita que hizo que las siembras de sorgo en Costa Rica son del quince de setiembre al ocho de octubre en el Pacífico Seco que abarca el Norte de la provincia de Puntarenas y Guanacaste y que puede hacerse siembras posteriores, pero eso dependerá de que el rigor de la estación lluviosa permita labores de mantenimiento al cultivo y que en el Pacífico Sur que incluye Quepos, Parrita y Palmar, es en el mes de noviembre para los dos primeros y en el resto de la zona en diciembre. Se indica lo anterior, para tener como no justificada también la negativa de la parte demandada a recibir el grano, pues todavía en varios lugares del país se podía sembrar sorgo y de ahí que no tenía justa causa para rehusar recibir el sorgo. Hasta ahí todo estaría en orden para el acogimiento de la demanda como lo hizo el Juez de Primera Instancia, porque el asunto de la indebida apreciación de las circunstancias sólo podía perjudicar a la accionada, por más que mediara un simple problema de apreciación y no una actitud abiertamente contumaz respecto del trato. Empero, sucedió un hecho que constituye barrera infranqueable para la acción deducida, que consiste en el destino que tomó la mercadería, sea el sorgo. El Tribunal deduce que la actora dispuso del producto, puesto que está reclamando como ya lo subrayamos anteriormente la utilidad dejada de percibir con la venta y porque en toda la narración de los hechos, se cuidó de decir efectivamente qué destino tomó el mismo, a tal punto que este Tribunal ha consignado como hecho no probado "Qué rumbo tomaron las semillas de sorgo con posterioridad a que las mismas estuvieron en el Almacén Fiscal ...". Nótese que en el último hecho de la demanda, concretamente en el numerado décimo informo textualmente únicamente y para concluir que "Con posterioridad al recibo de la nota en donde se rescindió el contrato, hemos realizado conversaciones con los personeros de la entidad accionada, aunque sin resultado alguno, por cuanto ellos mantienen la

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

posición de que comercializarían las semillas bajo nuevas condiciones, ignorándose por su parte el compromiso adquirido anteriormente. Lo anterior lógicamente hizo que mi representada sufriera un perjuicio económico importante, dado que no sólo no se le pagó el importe de la venta, sino que se hizo incurrir en gastos de importación, fletes, gastos aduaneros, bodegaje y otros, lo que tiene un impacto considerable en la compañía y en virtud de ello es que ahora recurrimos ante su Autoridad a efecto de que por sentencia se le obligue a la sociedad accionada, al pago de los daños y perjuicios ocasionados a mi representada ...". El artículo 1085 del Código Civil prevé una resolución de pleno derecho en el supuesto de que el comprador no retire lo vendido en el término convenido en el contrato, cuando el mismo está determinado. Pero aquí ocurre que esa determinación no se verificó, pues no hay claridad al respecto. Rige entonces la previsión del artículo 1084 del mismo Código, contenida también en el artículo 477 del Código de Comercio, que faculta al vendedor para gestionar el depósito de la cosa vendida y perseguir el pago de su precio o para demandar la resolución de la venta. Esos numerales obligan a recurrir a los tribunales y no autorizan la venta extrajudicial. Luego, mal podría venir a demandar la resolución contractual quien ha dispuesto de lo pactado sin estar autorizado para hacerlo. Como lo expresa Planiol y Ripert, en el "Tratado Práctico de Derecho Civil Francés", Tomo X, página 181: Para pedir la resolución de un contrato de compraventa, si se trata del vendedor, se requiere no sólo que éste haya cumplido con sus obligaciones, sino también que esté en posibilidad de cumplirlas. Si el vendedor decide por sí solo disponer de las mercaderías en razón de negarse el comprador a recibirlas, no puede después pretender que se declare judicialmente la resolución del respectivo contrato. Esto se debe a que la acción resolutoria se extingue por los motivos que establece el derecho común; la prescripción y la renuncia. La renuncia puede ser expresa o tácita. Es tácita cuando el vendedor haya realizado ciertos actos que no pueden explicarse de otro modo que por su renuncia a ejercitar la acción resolutoria. Tal es la intervención del vendedor en un acto jurídico celebrado por el comprador en relación con la cosa vendida (constitución de hipoteca o servidumbre, enajenación). Tal es el embargo de bien vendido, realizado por el vendedor, haciendo proceder a la venta del bien en subasta pública a fin de cobrar el precio; si esa venta en subasta no le procura la totalidad del precio, el vendedor no podrá tampoco pedir la resolución en cuanto a lo que se adeuda aún. (ver citas en Sentencia de la Sala de Casación N° 35 de 1953, en Colección de Sentencias, Tomo I del Primer Semestre de 1953, p. 811 y 812). Y en relación con el artículo 1505 del Código Civil español, que contiene un texto similar al del artículo 1085 del nuestro, Bonet cita una sentencia del Tribunal Supremo de España del 27 de abril de 1947, que dice: "Siendo necesario para que la resolución de la compraventa se opere en pleno derecho, con arreglo al Art. 1505, que el comprador no se haya presentado a recibir la cosa objeto del contrato antes de vencer el término fijado para su entrega, al no constar que se hubiese señalado plazo alguno por los interesados, falta la base indispensable para la aplicación de la indicada norma legal" (Código Civil comentado", Aguilar, Madrid, 1964, p. 1180). De lo anterior se infiere la importancia de la determinación de un lapso de entrega, que como se había señalado no fue previsto por las partes, impidiéndose así la posibilidad de una resolución de pleno derecho que habría permitido la venta posterior que la actora aparentemente realizó, pues a más de lo que ya dijimos con relación a la falta de plazo, la parte demandada aportó los

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 9 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

documentos visibles a folios ciento catorce, ciento quince y ciento dieciséis, que suscribieron el Jefe del Departamento Cuarentena Agropecuaria de Servicios de Sanidad Vegetal del Ministerio de Ganadería y Agricultura, Directora del Departamento de Drogas Estupefacientes, Controles y Registros del Ministerio de Salud y de la Oficina Nacional de Semillas, que hacen alusión a diferentes plazos en cuanto a las tramitaciones de gestiones como la traída de semillas del exterior, pero que no pueden ser concluyentes para tener una fecha determinada en la que las partes se hubieran puesto de acuerdo y sólo pueden deducirse plazos aproximados al respecto. En lo que al fondo de la cuestión concierne, los suscritos Jueces se identificaron plenamente con la tesis, que, con toda propiedad sustentó la Autoridad de primera instancia, para concluir en que la parte demandada procedió erradamente al negarse a retirar la mercadería, pues no le asistía razón legal suficiente para adoptar tal actitud. Aún más, si nos ubicamos dentro del ámbito netamente civil, se observa que, ni aún la inexistencia del plazo para la entrega de la mercadería, podría enervar la acción establecida por la parte actora, dadas las circunstancias particulares que rodean el caso concreto. En relación, tómesese en cuenta que, teniendo la mercadería a su disposición, no siguió los trámites legales correspondientes y la autorización que pudo darse entrañaba en la especie los efectos inherentes al cumplimiento de un plazo. El mismo no fue previsto -es cierto-, pero al externar la compradora su determinación de no recibir la mercadería, teniéndola a su disposición, obviaba con ello el inconveniente que para su contraparte significaba la ausencia de aquel requisito. Por ende, ni aún la falta de consignación de plazo en una contratación eminentemente civil, donde concurra una característica como la ya comentada, podría erigirse en óbice para las pretensiones de la parte actora. VI.- Sin embargo, estamos cotejando un caso que, por su indudable naturaleza (repárese al respecto en la condición de las partes, incentivo de la contratación, objeto de la misma), emigra del ámbito civil, para colocarse dentro de una sede con regulaciones distintas a saber, la comercial. La circunstancia antes comentada surte los efectos aludidos dentro de una relación civil, por tratarse de un negociado aislado y ocasional, el cual no trasciende el interés propio y exclusivo de los contrayentes, por lo que no afecta, en modo alguno, intereses de terceros. De ahí que se dé tan amplio margen al principio de autonomía de la voluntad, derivado no sólo del acuerdo previo entre las partes, sino también de las manifestaciones que dimanen de su ejecución. Empero, si trasladamos dicho negociado al terreno propio del derecho mercantil, el panorama cambia. La compraventa, ya no se considerará como un convenio aislado que interesa exclusivamente a las partes sino como integrante de un conjunto o de una multitud de contratos, sobre los cuales pende la economía de un país, y en consecuencia, afecta directamente el interés general. Es por ello que el legislador, dentro de ese campo, asume una actitud distinta que restringe la autonomía de la voluntad y produce modificaciones respecto al régimen jurídico de la contratación civil, en obsequio a la importancia que le confiere a la mercancía, como objeto del convenio por constituir elemento indispensable para la producción y el consumo de la sociedad. De ahí, que, un principio como el que hallamos en el artículo 1085 del Código Civil, referente a la resolución de pleno derecho, cuando el comprador no retire la cosa mueble en una compraventa, encuentra su derogatoria en el ámbito de la legislación mercantil. Así, tenemos que el Artículo 477 del Código de Comercio, en tal evento, prescribe como obligación

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

del vendedor, antes de solicitar la resolución del contrato, consignar judicialmente la mercadería mediante los trámites establecidos para los actos de jurisdicción voluntaria. Sea, que no se da la resolución de pleno derecho y, de todas formas para gestionar la declaratoria, se hace necesario el cumplimiento del trámite referido. Nos enseñaba el Profesor de la Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica don Pablo Casafont que el concepto de rescisión de un contrato implica la invalidez del contrato fundada en el concepto de lesión o perjuicio, mientras que la resolución resulta de la ineficacia del contrato por hechos sobrevenidos como el incumplimiento contractual y que el aspecto práctico de mayor relieve en la distinción de los conceptos es que la rescisión como remedio procesal es de carácter subsidiario y hasta cierto punto extraordinario. También nos enseñaba el Profesor Octavio Torrealba en el Curso de Derecho Mercantil que nos impartió en el mismo centro de estudios cuando analizaba el contenido de los Artículos 463 del Código de Comercio y el Artículo 692 del Código Civil que los dictados de la lógica jurídica y de la práctica mercantil, no se resuelve con la interpretación literal de esos artículos. Consideremos por ejemplo, el caso de un vendedor que, al momento de realizar la prestación estipulada en el contrato, no puede hacer entrega del número exacto de mercancías requeridas pero sí de una cantidad lo suficientemente aproximada como para que se pueda estimar que el contrato ha sido esencial o sustancialmente cumplido. De otorgársele a todo trance la acción resolutoria al comprador no solamente se estaría violando un principio de equidad sino también desconociendo la realidad mercantil que exige un mínimo de litigios y un máximo de transacciones facilitadoras del tráfico de bienes y servicios. De hecho la pregunta sobre la seriedad del incumplimiento plantea la necesidad de definición sobre política o filosofía legislativa. Los Profesores Torrealba ya citado y el Profesor Boris Kozolchyk en el Curso de Derecho Mercantil texto y material de estudio de la Universidad ya referida, páginas 59 y 60 que "... Ya hemos visto en la sección anterior como el vendedor y comprador agraviados por el incumplimiento gozan en algunas situaciones del derecho de retener la entrega del objeto o del precio del contrato. Cabe preguntarse ahora hasta qué punto le es dable a las partes, y especialmente al vendedor, obtener la resolución del contrato sin necesidad de declaración judicial de manera que él pueda disponer del mismo objeto que prometió al comprador incumplidor? La importancia de esta pregunta se deriva del hecho que la retención del objeto por parte del vendedor, si bien útil para la protección jurídica frente al comprador incumplidor y frente a terceros, es insuficiente con respecto a las demandas del tráfico mercantil y de la economía procesal. El tráfico mercantil requiere una eficiente utilización de los bienes y recursos a través de su rápida disposición una vez que la transacción original falla por falta de pago y pone en peligro el valor mercado de los bienes vendidos. Obviamente, en la mayoría de los casos, los vendedores preferirían el poder disponer del objeto prometido en la venta lo antes posible, a tener esos bienes inmovilizados a las expensas de un prolongado litigio que bien pudiese finalizar con una victoria académica si el comprador resultase insolvente. De ahí que la solución ideal para los vendedores es la que les permita disponer de los bienes una vez que se compruebe el incumplimiento del comprador y, concomitantemente o con posterioridad reclamar los daños y perjuicios, de haberlos, a consecuencia de la resolución del contrato. Desde el punto de vista de la economía procesal, es indudable que le es más conveniente a los tribunales el que las partes elaboren un método equitativo y mutuamente

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

satisfactorio para normalizar su relación contractual, "resolviendo" el contrato entre ellos en la forma acordada, que enfrentarse a la aglomeración de litigios que invariablemente tendrían que producirse una vez que los precios o condiciones del mercado varíen en forma drástica y no hubiese otra forma de resolver los vínculos contractuales que la judicial ..." (...". ... La economía de recursos mercantiles y judiciales se ve claramente en un mercado en el cual los precios tienden a subir; el vendedor, al poder hacer la nueva venta, se economiza los gastos de almacenamiento de la mercadería, evita tener que pagar más intereses sobre el financiamiento que haya obtenido para adquirir los bienes, elimina gastos procesales, etc.; el comprador se economiza el pago de daños y perjuicios ya que estos resultarían inexistentes o al menos insignificantes, de haber podido vender con igual o superior ganancia la parte agraviada y los tribunales se benefician con la menor congestión de sus calendarios ..."...). Dicho lo anterior, tenemos que concluir como ya lo adelantamos que en nuestra legislación el asunto de encuentra acertadamente dispuesto en el Artículo 477 del Código de Comercio ya citado que textualmente indica que "... Si el comprador rehusare, sin justa causa, recibir los efectos comprados, el vendedor podrá solicitar la resolución del contrato, con indemnización de perjuicios, o el pago del precio con los intereses legales, consignando las mercaderías a disposición del Juez competente del lugar indicado para la entrega, consignación que hará por los trámites establecidos para los actos de jurisdicción voluntaria, para que éste ordene su depósito o venta por cuenta del comprador, según la naturaleza de la cosa. El vendedor podrá igualmente solicitar el depósito judicial, cuando el comprador retardare la recepción de los efectos, y en este caso, serán de cargo de éste los gastos de traslación al depósito y conservación de los mismos ...". No está demás agregar también que la Sala Primera Civil en la Sentencia Número 245 de las nueve horas y quince minutos del seis de junio de mil novecientos setenta aplicando la tesis que sostiene este Tribunal, contraria en sus conclusiones a las dadas por el señor Juez de Primera Instancia dijo textualmente que "... porque habiendo la sociedad actora omitido el depósito o consignación de la mercadería devuelta por el comprador conforme al procedimiento que exigen los artículos 469 y 477, ambos del Código de Comercio, le está vedado demandar la resolución del respectivo contrato por estimarse, conforme a la doctrina del primero de esos artículos que ha consentido la rescisión. Como se ve, la Sala, a grandes rasgos, está de acuerdo con la solución jurídica que el señor Juez Civil de C. le dio al presente asunto, y por ello, procede confirmar el fallo que se examina, pero estima innecesaria la distinción que la mencionada autoridad hace entre "devolver" la mercadería y "rehusarla" pues son términos que significan lo mismo y, en consecuencia, los artículos 469 y 477 mencionados, no regulan situaciones distintas, sino que se complementan. Así, si la mercadería ha sido devuelta o rehusada y, el vendedor la acepta o no la deposita judicialmente dentro de quinto día, se presume que hubo rescisión de la respectiva compraventa, o lo que es lo mismo, que las partes de común acuerdo, le han dejado insubsistente, (artículo 469); pero si por el contrario el vendedor no acepta la devolución y consigna la mercadería a la orden del respectivo Juez, tiene derecho a pedir la resolución del correspondiente contrato, con indemnización de perjuicios, o exigir el cumplimiento del mismo, con pago del precio y de los intereses legales respectivos. Ordinario para cobro de daños y perjuicios A.G.L. contra A.R.S. Juzgado de Cartago ...". Con todas las citas legales, doctrinarias y jurisprudenciales que hemos

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

hecho, no queda otra solución que darle a la presente litis que declarar sin lugar la demanda en todas sus partes y resolviendo de esa manera se impone revocar la sentencia de primera instancia en todas sus partes. VII.- Costas: Hay mérito suficiente para estimar que la actora litigó con la creencia de tener el derecho, por lo que se le puede conceptuar litigante de buena fe y eximirla por ello de ambas costas (Artículo 222 del Código Procesal Civil)."

5º.- El señor Héctor Adolfo Cruz Molina, representante de la actora, formuló recurso de casación en el que en lo conducente expuso: "... Casación por razones de fondo: 1-) Siguiendo En efecto, refiere el fallo ahora recurrido, en el punto VI de sus considerandos, una transcripción de la nota enviada por la parte accionada a mi representada y por la cual rescindió, en forma unilateral, el contrato suscrito entre ambas partes. No obstante, que la citada transcripción y otras referencias contenidas en el fallo, hacen mención que la sociedad demandada había ya dispuesto de la mercadería importada, vendiéndola a terceras personas, el Tribunal no aprecia en forma correcta tal circunstancia y le niega, por tal omisión, la importancia vital que tiene en la resolución de esta litis. Es evidente que si la demandada dispuso de la mercadería importada, vendiéndola y recibiendo pagos de sus compradores, tal como se comprobó con la nota mencionada y que fue reconocida por la misma parte accionada al contestar la demanda, es porque se consideraba su única y legítima propietaria y ello es totalmente congruente con la tesis de la Sala Primera, ya citada, la cual consideró a tal entidad como importadora y por ende titular exclusiva de la propiedad de las semillas, cosa que también acogió el Tribunal Superior. Al no apreciar el Tribunal la evidencia que tuvo a su disposición, en la forma que las circunstancias conllevaban, incurrió en un error de hecho grave, dado que, no obstante que refiere y hace cita reiterada de la nota en mención, no advierte el contenido de las propias manifestaciones de la demandada, lo cual constituye plena prueba, incurriendo en una equivocación seria que motiva que se anule el fallo, dado que se ha interpretado erróneamente un hecho comprobado en autos y que pudo ser decisivo en la resolución de este proceso. No tomar en consideración grandes detalles como el mencionado, lo que implica una errónea apreciación de las pruebas, impone, repito, una casación de la sentencia, lo que solicito se haga, tomando en cuenta, además, las siguientes argumentaciones. 2-) También incurrió el Tribunal en una doble falta que es la violación de las normas de los artículos 469 y 477 del Código de Comercio y además en un amplio error de derecho al aplicar tales normas a las circunstancias y hechos, debidamente, comprobados en esta litis. Es claro que el presupuesto del artículo 469 del Código de Comercio citado, no es de aplicación en los presupuestos de este proceso, dado que la sociedad accionada nunca devolvió la mercadería, ya que la misma, desde su ingreso al país, permaneció en las bodegas del Almacén Fiscal denominado Alfisa Sociedad Anónima, a la orden de tal sociedad. Sea que la sociedad demandada no podía devolver la mercadería a la sociedad actora, puesto que ésta la puso a su disposición en las bodegas del citado almacén. El acto de devolución consiste, según la definición académica, en restituir o volver una cosa a su estado primitivo o restituirla a su dueño. Son sinónimos del término devolver, los términos restituir, reintegrar, retornar, compensar, reenviar y reexpedir. Sea que el sentido exacto del término devolver, presupone una actuación anterior de entrega a la persona que devuelve, de una cosa o hecho, dado que la

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

devolución consiste, según lo dicho, en restituir al estado primitivo tal cosa o hecho. En ese orden de ideas, la disposición del artículo 469, se refiere a una devolución de la cosa comprada, lo que presupone una entrega anterior, cosa que en nuestro caso nunca sucedió. En efecto, nuestra empresa nunca pudo entregar la mercadería a la sociedad accionada, puesto que ésta se negó a recibirla y mediante la comunicación fechada el día 9 de setiembre de 1986, se nos comunicó su determinación de no adquirir las semillas, lo que implica, no una devolución de la cosa, sino más bien una negativa a cumplir con su obligación de recibir y con ello daba al traste con las intenciones de mi representada de entregar la mercadería importada. Precisamente por el incumplimiento, unilateral, de la demandada de no recibir la mercadería, es que se nos puso en desventaja, dado que no recibiendo las semillas, la accionada podía alegar que no pagaba el importe convenido y así trasladaba el problema a mi representada. La sociedad demandada nunca recibió en forma efectiva la mercadería y por ello no podía devolverla, ergo, no se le puede exigir a mi representada el requisito del depósito ante autoridad competente, puesto que el presupuesto de la norma que así lo ordena, no se dio en nuestro caso. Aparte de todo ello, recuerdo que nuestra entidad tampoco tenía disposición plena de las semillas, dado que las mismas se encontraban en un Almacén Fiscal del cual no se podían sacar, sin el previo pago de las cargas impositivas del caso. No haber considerado tales circunstancias en el fallo, hace que el Tribunal Superior haya incurrido, repito, en una violación de la norma del artículo 469 del Código de Comercio y a su vez haya incurrido en una errónea interpretación de la norma en su aplicación a los hechos probados, cosa que conforman los dos presupuestos que prevén los incisos 1 y 3 del artículo 595 del Código Procesal Civil y que obligan a la casación del fallo, lo que respetuosamente solicito. 3-) Son violatorias de las normas contenidas en el artículo 477 del Código de Comercio, las consideraciones, interpretaciones y aplicaciones que hace el Tribunal, al disponer que también mi representada no cumplió con tales presupuestos al no proceder al depósito de la mercadería a través de los actos de jurisdicción voluntaria. Hay error de derecho al interpretar tal norma, dado que la misma presupone dos situaciones. La primera, que es que si el comprador rehusare, que es exactamente nuestro caso y no la devolución, el vendedor podrá solicitar la resolución del contrato con indemnización de perjuicios. O, la segunda situación, el pago del precio con intereses legales, si consigna la mercadería a disposición de juez competente a través de los actos de jurisdicción voluntaria. En el fallo, el Tribunal interpreta una sólo situación, sea que para poder demandar la resolución del contrato con indemnización de perjuicios o el pago del precio con intereses legales, es necesaria la consignación, cosa que no es cierta y de ahí que haya habido una violación de tal norma con el fallo y a su vez una errónea interpretación del artículo, aparte de que hubo, además, una mala apreciación de la prueba existente en autos, en cuanto la realidad de los hechos y las pretensiones mismas de la acción. En efecto, mi representada pretende con su acción que se declare, según la petitoria, la existencia de un contrato de compra venta perfeccionado entre ambas entidades, que dentro de las condiciones del contrato no se fijó fecha exacta para la entrega de la mercadería, que la sociedad accionada rescindió unilateralmente el contrato y como consecuencia de ello incurrió en la responsabilidad de resarcir los daños y perjuicios. Dentro de éstos se liquidó una partida, que es la número uno, que el Tribunal ha interpretado, erróneamente, como una pretensión de pago del precio, cosa que está muy alejada de la

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

verdadera pretensión. Lo que refiere esta partida es la utilidad que pretendía obtener mi representada con la negociación que se iba a realizar, sea el porcentaje de ganancia, cosa es muy distinta del precio de la mercadería. El precio es la suma global que debía pagar la accionada y la cual no se facturó en forma definitiva por el hecho de rehusar la accionada la entrega de la mercadería. No obstante, para que este Tribunal tenga una idea del precio, es importante que se tome el valor dado por la misma demandada en su orden de compra número 0568, que corre agregada a los autos, y la cual refiere que el valor de la compra sería de \$36.960,00, dólares americanos. Si se convierte tal suma a colones, que a la fecha de la importación se encontraban a razón de ₡57,40 cada dólar, según póliza de desalmacenaje, eso daría una suma de ₡2.121.504,00, a lo cual habría que adicionar la utilidad de mi representada y cualquier otro estipendio que por la naturaleza de la negociación hubiera sido necesaria. Esta suma es muy distinta a la pretendida en la partida primera ya mencionada, la cual se estimó en la suma final de quinientos cincuenta mil colones sin céntimos (₡550.000,00), que es constituye (sic), aproximadamente, un veinticinco por ciento de utilidad. Sea que el Tribunal incurrió en un grave error al interpretar que mi representada pretende el pago del precio, dado que nuestra pretensión es el pago de la utilidad dejada de percibir. Ello adquiere especial relevancia si lo relacionamos con la interpretación que hace el mismo Tribunal del artículo 477 del Código de Comercio, puesto que al creer que se demandaba el pago del precio, estábamos cayendo en el presupuesto segundo del artículo y el cual sí exige el depósito de la mercadería ante juez competente. Por lo anterior es que consideramos totalmente errónea la apreciación que hace el Tribunal, dado que ha incurrido en error de derecho con infracción del artículo citado al aplicar un presupuesto que tal norma no exige y que es la consignación de la mercadería cuando se pide, únicamente, la rescisión del contrato con indemnización de perjuicios. Incurrió en grave error el Tribunal, cuando supone que mi representada pretende el precio de la mercadería, lo que a su vez lo llevó a argumentar y tener por no probado el destino que tuvo la mercadería con posterioridad. Es evidente el error en que incurrió el Tribunal y lo que se pone en evidencia clara, cuando en el considerando VI, hace una referencia extensa de meras especulaciones en cuanto al destino de la mercadería y el derecho que poseía mi representada para demandar, si se había dispuesto de tal mercadería. Al no pretender el pago del precio con nuestra acción, sino únicamente la utilidad dejada de percibir, mi representada quedó en libertad de disponer de la mercadería, cosa que tampoco hizo, dado que para evitar mayores perjuicios y pérdidas tuvo que pagar la carga impositiva correspondiente, así como bodegajes y otras partidas que se expusieron en la petitoria y las cuales fueron debidamente probadas. Por ello es que mi representada no mencionó, y no por mero cálculo o cuidado, como refiere el fallo, en forma reiterada el destino de la mercadería, ya que nuestra pretensión no era el pago del precio, sino únicamente la utilidad dejada de percibir. Es claro y evidente el error en que incurrió el Tribunal y lo que siendo piedra angular para el sentido de la resolución, es que se impone la casación del fallo con fundamento en los presupuestos del artículo 595, incisos 1 y 3, cosa que respetuosamente se haga. Reitero, ... y pido que por resolución de este alto Tribunal, tomando en cuenta tales consideraciones, se anule la sentencia recurrida y en su lugar se dicte resolución acogiendo en todo las pretensiones originales de mi representada y se condene a la accionada al pago de ambas costas del proceso completo y de este recurso."

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 15 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

6º.- En los procedimientos se han observado las prescripciones legales.

Redacta el Magistrado ZELEDON ZELEDON, y

CONSIDERANDO:

I.- Químicas Kay S.A. inició conversaciones, en junio de 1986, para importar por medio de Agrícola Piscis S.A. semillas de sorgo y maíz. El 30 de junio del mismo año Químicas Kay S.A. ordenó a la importadora la compra de 600 bolsas de semillas de sorgo tipo B-815, 140 bolsas de maíz número 3.092 y 140 bolsas de sorgo número 304. La empresa Pioneer, exportadora en Estados Unidos, le comunicó, el 18 de julio de 1986, a la importadora -vía télex- la imposibilidad de atender el pedido por razones técnicas. Esta situación se informó a la compradora quien estuvo de acuerdo en sustituir las bolsas de semillas de maíz por semillas de sorgo tipo B-815. Como el producto no llegaba, la compradora alegó atraso en la entrega del pedido; sin embargo la mercadería ingresó al país el 14 de agosto de 1986 y fue depositada en el Almacén Fiscal el 27 del mismo mes. Esto se comunicó inmediatamente a la compradora. En esos días se continuó discutiendo sobre el atraso y el 9 de setiembre la compradora informó a Agrícola Piscis S.A., por escrito, su decisión de no recibir la mercadería, dejando sin efecto la orden de compra. La demanda pretende la declaratoria de un contrato de compraventa de 740 bolsas de semillas de sorgo tipo B-815, sin fecha de entrega pactada, con rescisión unilateral por parte de la accionada; igualmente se pide la condenatoria a pagar los daños y perjuicios ocasionados, y las costas del proceso. El Juzgado declaró con lugar la acción pero el Tribunal Superior la revocó para declararla sin lugar.

II.- El casacionista censura la sentencia por violación de las normas de fondo. Acusa dos tipos de violación indirecta. La primera es un error de hecho en la valoración de la nota enviada por la parte demandada con fecha 9 de setiembre de 1986, reconocida por ésta al contestar la acción, mediante la cual se rescinde el contrato en forma unilateral; por su medio se demuestra disposición de la mercadería importada, pues la accionada vendió y recibió pagos de sus compradores, circunstancia no advertida por el Tribunal, con errónea valoración del documento. En segundo lugar acusa errores de derecho en la apreciación general de la prueba evacuada. Para ambos casos señala el quebranto de los artículos 469 y 477 del Código de Comercio. Los agravios de la violación directa se fundan en las mismas normas de fondo mencionadas. Según el recurrente el artículo 469 exige la devolución de la cosa comprada para poder exigir el depósito de la mercadería ante autoridad judicial competente. Ello presupone entrega anterior. En este caso la accionada nunca devolvió la mercadería depositada a su orden en bodegas del Almacén Fiscal ALFISA S.A. pues se negó a recibirla. Si el Tribunal exigió el depósito judicial previsto por el artículo 469 incurrió en una indebida aplicación de la norma al caso concreto. Sobre el numeral 477 analiza los dos supuestos de la norma. El primero, si el comprador rehúsa recibir la mercadería entonces el vendedor puede solicitar la resolución del contrato con indemnización de perjuicios, en el segundo, el vendedor puede exigir el pago del precio con intereses legales si consigna la mercadería a disposición del juez competente a través

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

de los actos de jurisdicción voluntaria. Acusa indebida aplicación del 477 pues se le exigió la consignación judicial. Como en el centro de la discusión están empresas, se encuentra el tema de la compraventa comercial, así como las obligaciones recíprocas entre los contratantes, se procede a desarrollar estos argumentos en los considerandos siguientes.

III.- La figura de la empresa tiene dentro del ámbito jurídico un papel fundamental respecto de todas las relaciones referidas al proceso económico. Más que un concepto jurídico es un concepto elaborado por la economía en la época moderna para identificar a los sujetos del sistema económico. Dentro de esta construcción los científicos de esa disciplina también han delineado figuras afines al empresario como serían el capitalista, quien aporta capital para encontrar en los intereses una remuneración fija, el trabajador, quien ofrece a cambio también de una remuneración fija, el salario, sus fuerzas de trabajo y los consumidores, o sea los que demandan bienes o servicios para la satisfacción de sus necesidades, pudiendo en muchos casos también ser empresario y trabajador, o bien reunir en sí elementos de estos tres sujetos, sin embargo, lo que distingue al empresario de cualquier otra figura es su rol de constituir el activador del sistema económico, pues sin su participación éste permanecería paralizado. El empresario cumple un papel intermedio entre quienes ofrecen en el mercado capital u ofrecen trabajo y aquellos que demandan bienes o servicios. El empresario transforma o combina los medios de producción y en ese sentido está llamado a ser un creador de riqueza.

IV.- En los diferentes ordenamientos jurídicos el concepto de empresa es utilizado permanentemente, aún cuando -al igual como sucede es nuestro país- no se haya adoptado formalmente un concepto específico, como sucede con tantos otros fenómenos de los tiempos modernos. No obstante ello, se encuentran conceptos jurídicos muy bien elaborados cuya referencia permite comprender los elementos característicos de la empresa -si se le ve desde un punto de vista objetivo- o el empresario -desde el ángulo subjetivo-. En este aspecto resulta interesante el concepto de empresario introducido en el sistema del Derecho Privado italiano, en su artículo 2082, cuando señala "es empresario quien ejercita profesionalmente una actividad económica organizada hacia el fin de la producción o el intercambio de bienes o servicios". Independientemente de analizar los elementos de la profesionalidad, el fin de lucro, los diferentes tipos de empresarios, privados o públicos, o la sustitución por medio del empresario de la vieja figura del comerciante, lo más importante es la actividad productiva. En efecto el fin respecto del cual la actividad del empresario se encuentra directamente referida es la del intercambio de bienes y servicios. Se incluye en este criterio el antiguo concepto del comerciante como "hombre de negocios" para, y por medio del empresario, ser "el productor", pues es él quien produce bienes y servicios. La actividad no es cualquiera, solo puede ser la producción o el intercambio de bienes y servicios.

V.- Existen diversos tipos de actividades. Ello permite clasificar distintos tipos de empresas. La diferenciación más usual está entre el empresario comercial y el empresario agrícola. Actividades industriales, actividades comerciales, actividades agrícolas están al centro de la atención para hacer esa diferencia, aun cuando estas últimas hasta hace muy pocas décadas no

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 17 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

merecieron de una atención especial. En muchos Códigos de Comercio se estableció el principio de calificar como comercial toda aquella actividad residual de lo no agrícola, pero también hoy existen normas cuya orientación permite distinguir con mayor precisión en qué casos se está en presencia de una actividad agrícola o no. Sobre el particular, el artículo 2135 del Código Civil Italiano señala: "Es empresario agrícola quien ejerce una actividad dirigida al cultivo del fundo, a la silvicultura, a la crianza de ganado y actividades conexas" y en el segundo párrafo del mismo artículo se agrega "Se consideran conexas las actividades dirigidas a la transformación o a la enajenación de los productos agrícolas, cuando están incluidas en el ejercicio normal de la agricultura". Respecto de esta norma pueden plantearse dos precisiones importantes: 1) Existen actividades agrícolas principales y actividades agrícolas conexas, siendo estas últimas calificables como agrícolas, aun cuando en principio no lo son, por ser ejercitadas por el mismo empresario agrícola dentro de su proceso productivo, tal es el caso del productor de leche que transforma su producto en queso, o el empresario que también comercializa sus productos. 2) La doctrina ha preferido sustituir una lista de actividades principales por la fórmula "cría de animales y cultivo de vegetales", lo cual entraña la adopción de un criterio biológico, donde el riesgo de la naturaleza también determina la actividad (los conceptos contenidos en los considerandos anteriores los ha reiterado en forma abundante esta Sala, entre muchas, en las sentencias número 9 de las 14 horas y 15 minutos del 16 de enero de 1991 y 68 de las 16 horas y 10 minutos del 8 de mayo de 1991). Las disposiciones de los artículos 1º y 2º inciso h) de la Ley de Jurisdicción Agraria, y, en general, la jurisprudencia de esta Sala han permitido plantear esta distinción (según se desprende de las mismas sentencias antes citadas).

VI.- El paralelismo entre los conceptos de empresa comercial y empresa agraria es muy importante. Con la teoría de la empresa el comerciante ya no es visto como "especulador" sino como "productor". Ello se debe a la inclusión de la agricultura dentro de la actividad empresarial, para superar el criterio clásico de vincularla a la tierra, al cultivo del fundo, al derecho de gozar y disfrutar de la cosa en forma plena y exclusiva dentro del ámbito del derecho de propiedad. Cuando el productor agrícola se vincula a la comercialización de sus productos su acción está excluida de los actos de comercio: no es un comerciante pues no es su actividad principal, su profesión, ni lo puede ejercer habitualmente, no obstante ir al mercado al colocar sus productos, interponiéndose -como intermediario- con el consumidor en la circulación de los bienes. Pero esa es la misma situación del industrial, quien también concurre al mercado a vender sus productos, también se coloca en relación con el consumidor, pero en modo alguno es comerciante. Bajo la teoría de los actos de comercio la actividad del agricultor y del industrial podría en unos casos ser comercial y en otros no: ello conlleva una respuesta insatisfactoria. Razones de orden lógico y jurídico obligan a excluir a los sujetos de la agricultura y la industria como "comerciantes" o "especuladores del trabajo", como pretendería la doctrina comercial clásica. La realidad, motivaciones de orden político e incluso social, en fin, el avance del mundo moderno en la nueva dimensión económica, obligan a superar aquél criterio de la agricultura vinculada al Código Civil y a un comerciante encargado únicamente de satisfacer las exigencias especulativas del capitalismo industrial, donde solo jugaba el papel de intermediario entre el propietario de los medios de producción y el consumidor, en la

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

espectativa de tener una ganancia de tal mediación. Nace en esta forma la necesidad de concebir un modelo unitario de empresa. Con este criterio, propio de la economía, se unifican actividades donde antes solo se buscó plantear diferencias, y así, hoy, la condición jurídica de toda actividad productiva -industrial, agraria, comercial- asume un carácter eminentemente empresarial. La formulación del concepto de empresa es otro esfuerzo más de la ciencia jurídica por elevar a categorías de pensamiento y lógica elementos dispersos, aún cuando el codificador no los haya tomado en cuenta. Igual sucede -entre muchos otros casos citables- con el negocio jurídico, figura no prevista en el ordenamiento jurídico donde se unen dentro de esa categoría tanto el contrato, cuanto la obligación unilateral, el matrimonio y el testamento, para recibir un mismo tratamiento bajo un ángulo de examen desconocido al momento de la codificación. La empresa, a diferencia de los otros conceptos formados por la ciencia jurídica, tiene la ventaja de ser parte de una realidad viviente, originada en la economía - y como sucedió en el origen con el Derecho Comercial- cobra vida jurídica a través de la interpretación jurisprudencial.

VII.- La empresa es calificada como comercial cuando ejerce actividades típicamente comerciales o industriales. Algunos códigos, e incluso cierta doctrina y jurisprudencia, las ubican como las residuales de la agraria. Por ser un criterio diferente al de la teoría de los actos de comercio su clasificación resulta distinta de la tradicional. Existen diferentes categorías: 1) **Actividad de intermediación en la circulación de los bienes.** Es la típicamente comercial. El empresario adquiere bienes y, sin transformar su sustancia, media en su intercambio. La fórmula utilizada por el Derecho Comercial de estar dirigida "al fin ... del intercambio de bienes" (así el numeral 2082 del Código Civil italiano) no coincide con el criterio básico de **intermediación** en el comercio de esos bienes. El intercambio, en la expresión más simple, es la enajenación de un bien a cambio de un precio. La intermediación requiere un bien propio o ajeno para luego ser vendido. 2) **Actividad industrial dirigida a la producción de bienes o de servicios:** el empresario organiza económicamente su actividad con el fin de producir nuevos bienes, transformando la materia prima, para luego venderlos; aunque no es típicamente comercial, está comprendida dentro de este tipo de empresas. 3) **Las actividades de transporte terrestre, acuático o aéreo:** consiste en el traslado espacial de personas o cosas por tierra, agua o aire. La empresa constituye actualmente -en la normalidad de los casos- un instrumento indispensable para quien realiza la actividad de transporte, debido al gran desarrollo de los medios empleados y al crecimiento de la demanda en la prestación de este tipo de servicios. 4) **La actividad bancaria o asegurativa:** consiste en la intermediación en la circulación del dinero, en consecuencia es de las típicamente comerciales. Las empresas bancarias cumplen una doble función: la pasiva consiste en la recolección de ahorros entre el público y se ejerce mediante el depósito bancario; la activa es el ejercicio del crédito y se realiza a través de ese contrato, la anticipación bancaria, etcétera. 5) **Las actividades auxiliares:** son las realizadas por el mediador y el agente de comercio. El primero realiza una labor de mediación en la relación de dos o más partes para la conclusión de un negocio, sin estar en relación de colaboración, dependencia, o representación con ninguna de ellas. El agente de comercio asume el encargo de promover, por cuenta de otro, la conclusión de contratos en

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL

CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 19 -

ANEXO

RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

una zona determinada y en forma permanente a cambio de una retribución. También son consideradas actividades auxiliares todas las ejercidas por un empresario con ventaja para otros, por ejemplo, las realizadas por agencias de publicidad, agencias de viajes, etcétera.

VIII.- Si bien la empresa nace a través de contratos e incluso se extingue por su mismo medio, la vida de ella tiene sentido en cuanto se encuentra vinculada con el mercado. Pero en éste actúa en función de libertades propias de la empresa y de respeto a los mismos productores y consumidores. Priman entre ellas la libertad de iniciativa privada y la libertad de competencia, sin las cuales la empresa no podría subsistir. Pero igualmente existen otras garantías absolutamente indispensables para la sobrevivencia de las empresas, y de quienes permiten su expansión, dentro del sistema: son ellas la represión a la competencia desleal y el respeto a los derechos del consumidor (incluso, recientemente, dentro de ésta última también se incluye el respeto al ambiente sano y ecológicamente equilibrado, para garantizar el consumo de bienes sanos, en fin, la salud y la vida de los consumidores). Los contratos se dividen en contratos constitutivos del ordenamiento de la empresa y contratos al servicio de la empresa: los primeros han sido definidos incluso como contratos de la organización (global) de la empresa, o más simplemente "contratos de empresa", mientras los segundos son contratos de ejercicio, o también llamados "para la empresa" (Sobre esta distinción ver las sentencias de esta Sala N° 217 de las 16 horas del 27 de junio de 1990, N° 229 de las 15 horas del 20 de julio de 1990, N° 243 de las 16 horas 35 minutos del 27 de julio de 1990, N° 123 de las 15 horas del 31 de julio de 1991, N° 238 de las 15 horas con 30 minutos del 26 de diciembre de 1991, N° 153 de las 10 horas con 40 minutos del 13 de noviembre de 1992 y N° 13 de las 10 horas del 29 de enero de 1993. Sobre las características de los contratos agrarios pueden verse las resoluciones también de esta Sala Nos. 71 y 73 de las 14 horas 20 minutos y 14 horas 30 minutos del 30 de junio, y 75 de las 14 horas 15 minutos del 2 de julio, todas de 1993).

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.

X. 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

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

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.

XI.- El artículo 438 del Código de Comercio establece: "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 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 sociedades 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 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).

XII.- 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,

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

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.

XIII.- 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.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

XIV.- 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.

XV.- 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.

XVI.- Para la calificación del incumplimiento existe diferencia entre la devolución de

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

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 "restituirla 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 o sin 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.

XVII.- Procede ahora pronunciarse sobre el fondo del recurso. Como actora y demandada ejercen una labor de intermediación en la circulación de bienes como activadoras del proceso económico son empresas comerciales. Agrícola Piscis S.A. es importadora en cuanto se dedica a la importación de insumos, semillas y otros productos agrícolas de Estados Unidos para venderlos, sin transformar su sustancia, a otras empresas intermediarias; éstas a su vez se encargan de distribuirlos a los empresarios agrarios. Químicas Kay S.A. realiza una actividad de reventa de productos químicos y semillas para el ejercicio de actividades agrarias, pero su actividad es comercial, su labor de intermediación permite satisfacer las necesidades del mercado coadyuvando a la continuidad de la producción agraria. El negocio jurídico celebrado el 30 de junio de 1986 entre ambas empresas fue una compraventa comercial. Es un contrato para el ejercicio de la empresa. Su objeto es la importación y venta -por parte de Agrícola Piscis S.A.- de semillas de sorgo y maíz para transferir la propiedad a la compradora a cambio de un precio. Como relación sinalagmática de la contratación se derivaron derechos y obligaciones para cada uno de los contratantes: Agrícola Piscis S.A. tenía la obligación de importar las semillas desde Estados Unidos y entregarlas o ponerlas a disposición de la compradora, ésta, consecuentemente, debía pagar el precio pactado y recibir la mercadería. Aunque originalmente

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

se acordó la importación de semillas de sorgo y maíz, la exportadora comunicó la imposibilidad de satisfacer el pedido de éstas últimas, por lo que la compradora estuvo de acuerdo en sustituirlas por sorgo. Esta situación generó ciertos atrasos en el pedido, la mercadería ingresó al país el 14 de agosto de 1986 y el 27 de ese mes fue puesta en un Almacén Fiscal a disposición de la compradora. Aún cuando las partes no pactaron en forma expresa el lugar de entrega, tratándose de la importación de semillas, el depósito en un Almacén Fiscal para su retiro debe comprenderse como una norma de los usos y costumbres comerciales. En este sentido la vendedora cumplió su obligación de entregar al poner la mercadería a disposición de la compradora. Químicas Kay S.A. se rehusó a recibir lo comprado. Argumenta atrasos en la entrega del pedido: para la época de ingreso de las semillas había prácticamente transcurrido el período de siembra del sorgo. Operó una rescisión unilateral del contrato. La actitud de la compradora es injustificada pues, pese al atraso, aún el período de siembra de sorgo no había transcurrido. Por ello los agravios del recurrente son de recibo. El Tribunal se contradice en su tesis jurídica. Por un lado no justifica la negativa de la demandada a recibir las semillas de sorgo cuando expresa: "Se indica lo anterior, para tener como no justificada también la negativa de la parte demandada a recibir el grano, pues todavía en varios lugares del país se podía sembrar sorgo y de ahí que **no tenía justa causa para rehusar recibir el sorgo**". Pero, en sentido contrario, exige a la actora el depósito de la mercadería cuando razona: "Rige entonces la previsión del artículo 1084 del mismo Código, contenida también en el artículo 477 del Código de Comercio, que faculta al vendedor para gestionar el depósito de la cosa vendida y perseguir el pago de su precio o para demandar la resolución de la venta. Esos numerales obligan a recurrir a los tribunales y no autorizan la venta extrajudicial". Si el Tribunal estableció como injustificada la actitud de la parte demandada al "rehusarse" a recibir la mercadería no podía exigir la consignación sin violar la norma contenida en el numeral 477 del Código de Comercio. Esta disposición, como se explicó, contiene hipótesis diferentes: si el vendedor requiere la resolución contractual con pago de daños y perjuicios no se le puede exigir la consignación de la mercadería; al contrario, si solicita la ejecución forzosa del contrato sí debe cumplir con ese trámite. Como la actora solicita la resolución contractual y el pago de los daños y perjuicios no estaba obligada a depositar la mercadería. El Tribunal de instancia incurrió en el quebranto del artículo 477 del Código de Comercio al exigir el depósito, siendo procedente, en consecuencia, declarar con lugar el recurso interpuesto.

XVIII.- Existiendo las violaciones alegadas, sin necesidad de profundizar en los demás reproches, procede anular la sentencia impugnada, y resolviendo sobre el fondo del asunto se confirma la del Juzgado.

POR TANTO:

Se declara con lugar el recurso, se anula la sentencia del Tribunal, y resolviendo sobre el fondo se confirma la del Juzgado.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

- 25 -

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

Edgar Cervantes Villalta

Ricardo Zamora C.

Hugo Picado Odio

Rodrigo Montenegro T.

Ricardo Zeledón Z.

VOTO SALVADO:

El Magistrado Zamora Carvajal salva su voto y declara sin lugar el recurso, con las costas a cargo de la parte que lo promovió, con fundamento en lo siguiente:

I.- La empresa demandada, quien había gestionado a través de la actora, la compra de semillas de sorgo inverníz y maíz, le comunicó a ella, por nota fechada 9 de setiembre de 1986, que estaba teniendo grandes dificultades en la comercialización de las semillas, por no haberlas recibido en el momento oportuno y que, incluso, en varias oportunidades habían recibido el pago de ventas hechas y habían tenido que devolver el dinero a los compradores por no haber recibido el producto, por lo que informaban a la actora que ya no deseaban adquirir las semillas y que quedaba sin efecto la orden de compra emitida. Por otra parte, el fallo recurrido tiene como no demostrado el rumbo o destino que tomaron las semillas con posterioridad a que las mismas estuvieran en el Almacén Fiscal. La actora, entre los perjuicios que dice haber sufrido, cita gastos de bodegaje, con lo que deja ver que tenía en su posesión las semillas. El fallo recurrido hace ver que como el plazo de entrega de la mercadería comprada no estaba bien determinado, entonces, resulta aplicable la previsión del artículo 1084 del Código Civil, contenida igual en el artículo 477 del Código de Comercio, que faculta al vendedor para gestionar el depósito de la cosa vendida y perseguir el pago de su precio o para demandar la resolución de la venta, con lo que se autoriza a recurrir a los Tribunales y no a la venta directa, extra-judicial, por lo que no podría demandar la resolución contractual quien ha dispuesto de la mercadería, sin estar autorizado para ello. De conformidad con una correcta interpretación del artículo 477 del Código de Comercio, si el comprador rehusare, sin justa causa, recibir los efectos comprados, el vendedor podrá solicitar la resolución del contrato, con indemnización de perjuicios, o el pago del precio con los intereses legales, consignando las mercaderías a disposición del Juez competente del lugar indicado para la entrega. De acuerdo con una correcta interpretación gramatical, hay que decir que la "o" precitada en la anterior disposición tratase de una conjunción disyuntiva que denota diferencia, separación o alternativa entre las dos posibilidades que tiene el vendedor que procederá a la consignación de las mercaderías, sea, solicitar la resolución del contrato, con indemnización de perjuicios, sea, solicitar el pago del precio con los intereses legales, una u otra posibilidad, pero previa consignación. Nótese, que, en la disposición analizada después de la palabra "contrato" va una coma (,), y que antes de la "o" disyuntiva hay otra coma (,), y después de la palabra "legales" va otra coma (,), que

www.derechocomercial-cr.com

Esta resolución fue tomada de la página www.pgr.go.cr/scij
El resaltado de partes del texto es obra de la Lic. Ana Lucía Espinoza Blanco.

INTRODUCCIÓN AL DERECHO COMERCIAL
CLASE NO. 5: LA EMPRESA.

ANEXO
RESOLUCIONES JUDICIALES IMPORTANTES

precede a la oración "consignando las mercaderías a disposición del Juez competente ...". Esto está a significar que en la especie, el requisito de la consignación de las mercaderías atinge a ambas posibilidades disyuntivas. Lo anterior es correcta gramática.

II.- Desde otro punto de vista, si se piensa en la finalidad de la consignación de las mercaderías, se llegará a la conclusión de que tal diligencia tiene menos importancia práctica, menos sentido, en el caso de la opción por la resolución del contrato, que en el caso de la opción por el pago del precio, pues esta última implicaría hipotética tradición de las mercaderías al comprador. Sin embargo, en ambos casos es requisito legal la consignación. Además, la norma legal no está previendo, con la opción de solicitar el pago del precio, una verdadera y propia ejecución forzosa del contrato, como sugiere el voto de mayoría, que implicaría la tradición posterior de la mercadería al comprador, sino, que preceptúa la consignación de las mercaderías ante el Juez del lugar indicado para la entrega, con la finalidad de que "... éste ordene su depósito o venta por cuenta del comprador, según la naturaleza de la cosa". Por ello, el requisito de la consignación se exige para ambas opciones disyuntivas.

III.- Otra precisión que conviene hacer se refiere al hecho de que si el comprador rehusare recibir las mercaderías, con justa causa, no cabría efectuar la consignación a que alude el artículo 477 del Código de Comercio, pues no procedería ni la resolución del contrato, ni la exigencia del pago del precio. Por otra parte, el vendedor podría solicitar el depósito judicial de los efectos comprados cuando el comprador retardare su recepción. En el presente caso el vendedor, sea la parte actora, no cumplió el trámite de consignación de las mercaderías, el cual debe ser cumplido aun cuando el comprador no tuviere causa justa para rehusar el recibo de los efectos comprados; en vez de ello, el vendedor dispuso a su antojo de las mercaderías vendidas, sin que de los autos se desprenda cuál fue su destino, ni si ganó o perdió con su disposición, ni a quién se las vendió o si las repatrió. Consiguientemente, el fallo recurrido está ajustado a Derecho y el recurso debe declararse sin lugar. Como precedente puede consultarse la sentencia de la antigua Sala Primera Civil, #245 de las 9,15 horas del 6 de junio de 1970.

Ricardo Zamora C.

Muñoz