

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

ESCUELA DE DERECHO

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL
GRADO DE LICENCIATURA EN DERECHO**

**“ANÁLISIS JURÍDICO DEL REGLAMENTO DE VENTAS A
PLAZO DE EJECUCIÓN FUTURA DE PROYECTOS
INMOBILIARIOS N.º 42995-MEIC, EN RELACIÓN CON EL
DERECHO DE LOS CONSUMIDORES Y LA
RESPONSABILIDAD CIVIL POR PARTE DEL OFERENTE
DEL PLAN”**

AUTOR:

JOSÉ EDUARDO ROJAS VALERIO

TUTORA:

MALENA ZAMORA CAMACHO

**SAN JOSÉ
MARZO, 2024**

Contenido

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	5
Planteamiento del Problema.....	6
Objetivos.....	9
Objetivo General.....	9
Objetivos Específicos.....	9
Justificación.....	9
Conveniencia.....	10
Relevancia Social	10
Implicaciones Prácticas.....	10
Valor Teórico	11
Utilidad Metodológica	11
Antecedentes	12
Historia de las Ventas a Plazo de Ejecución Futura:	12
Proyectos Inmobiliarios	12
Antecedentes Internacionales.....	13
Primer Antecedente Internacional	13
Segundo Antecedente Internacional.....	14
Tercer Antecedente Internacional.....	15
Cuarto Antecedente Internacional	16
Antecedentes Nacionales	17
Primer Antecedente Nacional	17
Tercer Antecedente Nacional.....	19
Cuarto Antecedente Nacional	20
Quinto Antecedente Nacional	21
Proyecciones.....	22
Limitaciones	23
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	23
Reseña Histórica del Derecho Comercial o Mercantil	23
Alcance del Derecho Comercial	27
El Código de Comercio de Costa Rica	28

Historia de los Derechos del Consumidor en Costa Rica.....	31
¿Quién es un Consumidor?	37
Sobre los Derechos de los Consumidores	42
Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).....	43
Código Civil y Código de Comercio.....	45
Principios Aplicables al Derecho Comercial	46
Principio de Buena Fe	46
Principio de Lealtad Comercial	47
Principio de Equidad.....	47
Tipos de Contratos Comerciales.....	48
Garantías	50
Garantía Personal y Real	53
Responsabilidad Civil Contractual.....	53
Contrato de Compraventa Mercantil.....	58
Sobre el Objeto de la Compraventa	61
Características de la Compraventa	61
Cosa y Precio.....	63
Sobre los Sujetos de la Compraventa.....	64
El Comprador	65
El Vendedor.....	65
La Compraventa de Contado o a Plazos	65
Ventas a Plazo.....	66
Ventajas y Desventajas de las Ventas a Plazos	70
Ventas a Plazo e Intereses	72
Ventas a Plazo Desde el Punto de Vista del Préstamo	73
Las Ventas a Plazo de Ejecución Futura	74
¿Qué es un Fideicomiso?.....	75
Fideicomiso en las Ventas a Plazos de Ejecución Futura	78
Fideicomiso de Protección de Primas	79
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	79
Enfoque de la Investigación	80

Diseño de la Investigación	82
Elaboración de las Fuentes de Información	82
Instrumentos	83
Proceso para la Recolección de Datos	84
Análisis de jurisprudencia	84
Método de Análisis.....	84
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	87
Análisis de Respuestas.....	90
Entrevistas Funcionarios del MEIC	99
Análisis de Jurisprudencia.....	100
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	113
CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES	120
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	129
ANEXOS	131

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

En el dinámico panorama del mercado inmobiliario, la regulación de las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios emerge como un punto crucial para garantizar la protección de los consumidores y promover la equidad en las transacciones comerciales. En este contexto, en la presente investigación de tesis, se adentra en el análisis del Reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, cuyo fundamento legal se halla en el artículo primero de dicha normativa.

El artículo primero del mencionado Reglamento, en concordancia con el artículo 44 de la Ley N° 7472, Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, establece una serie de disposiciones destinadas a regular las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios. Dichas disposiciones tienen como objetivo primordial salvaguardar los intereses de los consumidores y promover la transparencia y la eficacia en estas operaciones comerciales.

En este sentido, la presente investigación se propone examinar en profundidad el alcance, la pertinencia y la eficacia de las disposiciones establecidas en el Reglamento, así como su impacto en la protección de los consumidores y en la promoción de un mercado inmobiliario justo y equitativo. Para ello, se llevará a cabo un análisis detallado de las cláusulas y requisitos contemplados en el Reglamento, así como un estudio de casos que permita evaluar su aplicación práctica y sus implicaciones en la práctica comercial.

En última instancia, esta investigación busca contribuir al conocimiento y la comprensión de las regulaciones vigentes en materia de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, así como a la identificación de posibles áreas de mejora en la protección de los consumidores en este ámbito específico del mercado inmobiliario.

Planteamiento del Problema

Según el artículo primero, sobre el Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios, expresa que tiene como finalidad principal regular las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, señaladas en el artículo 44 de la Ley N° 7472, Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.

El texto anterior hace referencia al artículo primero de un reglamento que regula las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, en concordancia con lo establecido en el artículo 44 de la Ley N° 7472, conocida como la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. La finalidad principal de este reglamento es establecer normativas específicas que rigen este tipo de transacciones inmobiliarias, las cuales implican la venta de bienes inmuebles antes de que estén construidos o completados, garantizando así la protección de los derechos tanto de los consumidores como de los promotores inmobiliarios.

En razón de lo anterior es que en la presente investigación, se estudiará y analizará el Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios N.º 42995-MEIC, así como lo indicado en la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, en razón de determinar el alcance y responsabilidad civil contractual, entre los consumidores y oferentes de los planes de ventas a plazo y la figura intermediaria del Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) en relación con la creación de fideicomisos, así como valorar el impacto económico y patrimonial, a raíz del incumplimiento contractual.

Lo anterior debido a que existen casos de incumplimientos contractuales, en donde los consumidores que adquirieron este tipo de planes inmobiliarios de ventas a plazo de ejecución futura, otorgaron un monto por concepto de prima o enganche hacia los oferentes o responsables del plan, siendo que por la mala administración del fideicomiso, al cual se deben acoger los responsables del plan, incumplieron y dejaron a los consumidores sin la garantía real de devolución de esas primas, o bien, no entregaron los proyectos habitacionales

según lo pactado, ocasionando un perjuicio económico y patrimonial sustancial, para quienes adquirieron estos planes de ventas a plazo.

Aunado a lo anterior, existe la figura del Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), el cual, como entidad pública intermediaria, es el encargado de registrar los fideicomisos y velar porque se cumplan los requisitos de inscripción de las empresas responsables de los proyectos inmobiliarios. Sin embargo, el MEIC, no se hace responsable por los malos manejos en la administración de estos fideicomisos, ni responde como garante por los montos entregados por concepto de prima, ni tampoco figura esta institución, como un medio de resolución de conflictos entre las partes, siendo que se deberá interponer la denuncia por eventuales estafas en otras instancias judiciales.

Con base en el texto anterior, señala que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) tiene un papel relevante como entidad pública encargada de registrar los fideicomisos y garantizar el cumplimiento de los requisitos de inscripción de las empresas responsables de los proyectos inmobiliarios. Sin embargo, el MEIC no asume responsabilidad por los posibles malos manejos en la administración de estos fideicomisos ni actúa como garante de los montos entregados como prima. Además, el MEIC no se involucra en la resolución de conflictos entre las partes involucradas, y en caso de eventuales estafas, se requeriría interponer una denuncia ante otras instancias judiciales para su investigación y resolución.

De tal manera que, realizando un análisis exhaustivo del reglamento de ventas a plazo de proyectos inmobiliarios de ejecución futura, aunado al estudio de los contratos existentes entre las partes, la valoración de los fideicomisos que los responsables u oferentes del plan suscriben ante el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), así como los demás elementos y factores que intervienen en la presente investigación, se pretende determinar los alcances y responsabilidades del tema objeto de estudio. Esto con el fin de establecer las oportunidades reales de mejora del proceso, así como sentar las responsabilidades de todas las partes que intervienen en esta investigación.

En este mismo orden de ideas, se pretende realizar la relación existente entre los conceptos y figuras establecidas en el reglamento objeto de investigación, sea entre fideicomisario y fideicomitente, así como el consumidor o prominente comprador, y los responsables del plan de ventas a plazo, en razón de explicar y aclarar, las responsabilidades y garantías de cada interviniente, dentro de este proceso.

Asimismo, se pretende demostrar el o los vacíos presentes dentro del reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, a raíz de los pocos o nulos controles que actualmente existen, en razón de la administración de los fideicomisos y de las ventas a plazo de ejecución futura.

Además, se pretende demostrar la falta o nula garantía hacia los consumidores, puesto que quedan al descubierto dentro de este proceso, sin lograr recibir la devolución de los dineros otorgados por concepto de primas o enganches, por la reserva de estos planes de ventas a plazo.

Es por esto que, ante la situación real de los hechos, se desarrollará la revisión y análisis de todos los elementos y partes intervinientes de esta figura jurídica comercial a lo largo de esta investigación, en razón de que eventualmente, se logre promover las posibles soluciones a las falencias existentes dentro de este proceso, en favor de los consumidores adquirientes del plan de ventas a plazo.

Finalmente, se plantea la pregunta sobre si el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) podría garantizar de manera efectiva el reembolso del pago de la prima o enganche en caso de incumplimiento contractual por parte del responsable del plan de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios. Esta pregunta aborda la posibilidad de que el MEIC actúe como una instancia que asegure la devolución de los pagos realizados por los consumidores en caso de que el vendedor no cumpla con la entrega del bien inmueble conforme a lo acordado en el contrato.

¿Se podría garantizar de manera real por medio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), el reembolso del pago de la prima o enganche, toda vez que exista un incumplimiento contractual, en donde el responsable del plan no cumpla con la entrega del bien inmueble según lo pactado?

Objetivos

Objetivo General

Analizar jurídicamente el reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios N.º 42995-MEIC, en relación con el derecho de los consumidores y la responsabilidad civil por parte del oferente del plan.

Objetivos Específicos

Conceptuar las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales de la ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

Determinar la responsabilidad civil de los efectos del incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan.

Identificar el impacto y la afectación, económica y patrimonial de los consumidores que optan por este tipo de ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura.

Justificación

Sobre el estudio de este tema, se pretende analizar el reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, con el fin de determinar y examinar todos los elementos que lo componen, ventajas y desventajas para el consumidor, las responsabilidades de las partes, así como identificar los posibles vacíos que eventualmente se encuentren dentro del reglamento objeto de estudio, durante la presente investigación.

Conveniencia

Es así, como resulta conveniente valorar y detallar con precisión cada uno de esos elementos, en aras de evaluar si las partes cumplen todos los requisitos contractuales, o bien, que ocurre ante los escenarios posibles de incumplimiento contractual, y como la ley actúa ante estos casos. Es decir, se debe valorar las posibilidades reales de las partes según se establece en el presente reglamento.

Relevancia Social

En relación con el análisis de este tema, se quiere demostrar la trascendencia para la sociedad, por medio de los parámetros que expone la ley, así como el uso correcto de los fideicomisos por parte de los oferentes del plan y como los consumidores se ven beneficiados, al optar por este tipo de proyectos inmobiliarios de ventas a plazo, con el fin de obtener casa propia, por medio de una plataforma más accesible de compraventa de inmuebles.

En razón de lo anterior, se pretende demostrar que con esta investigación quienes se verán más beneficiados con la realización de este estudio serán propiamente los consumidores o prominentes consumidores, puesto que existe un historial de casos registrados, en donde han sido perjudicados, por el mal uso de los fideicomisos quedando desprotegidos, por lo que se pretende identificar esos vacíos e inconvenientes en este tipo de comercialización de planes inmobiliarios de ejecución futura, y así establecer posibles soluciones a raíz del abordaje de esta investigación.

Implicaciones Prácticas

Cabe mencionar que, por medio de esta investigación se pretende contribuir al desarrollo intelectual, personal y profesional de la sociedad en general y específicamente del consumidor meta de las ventas a plazo, por medio del análisis del reglamento y sus implicaciones, orientando al consumidor de manera correcta, con el fin de que acuda a las instancias establecidas, siendo lo anterior como parte de la proyección social de este proyecto de investigación.

En razón de lo anteriormente indicado, esta investigación ayudará esencialmente a aquellos consumidores que han tenido serios problemas cuando adquirieron un plan inmobiliario de venta a plazo, siendo que el responsable u oferente del plan, incumplió el contrato y no se responsabilizó por garantizar la entrega del inmueble, o bien, por no entregar los montos correspondientes a prima o enganche del proyecto habitacional.

Debido a lo anterior, se pretende demostrar la falta de seguridad jurídica que existe en los consumidores que voluntariamente adquirieron este tipo de planes a plazo, así como establecer los precedentes para quienes deseen optar por un proyecto de esta categoría, antes de adquirirlo.

Valor Teórico

Asimismo, como efecto principal de esta investigación es establecer un mecanismo de respuesta diferente al que existe actualmente, que contenga una resolución rápida y eficaz, sin que los consumidores se queden sin el respaldo legal, precisamente por existir vacíos que dejan portillos abiertos hacia los responsables del plan inmobiliario, siendo que los consumidores son los directamente afectados.

Utilidad Metodológica

Aunado a lo anterior, se pretende generar un conocimiento real y preciso del funcionamiento integral de las ventas a plazo de planes inmobiliarios, toda vez que se exploren las alternativas y variables que dichos planes poseen, dejando demostrado que no solo sea un efecto atractivo de ventas para las empresas oferentes de los planes, sino que deberán garantizar de manera real, la no ejecución de estos proyectos.

Antecedentes

Historia de las Ventas a Plazo de Ejecución Futura:

Proyectos Inmobiliarios

Bajo la regulación anterior, propiamente la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N° 7472, con el fin de tutelar los derechos e intereses de los consumidores, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), lo que buscaba era verificar que el comerciante o desarrollador del proyecto inmobiliario contara con la capacidad financiera suficiente de hacerle frente al proyecto, sin embargo, se determinó la necesidad de crear un mecanismo que procurara una defensa efectiva de esos derechos e intereses de los consumidores.

Para esto, el MEIC, con el apoyo de la Cámara Costarricense de la Construcción (CCC) y el Consejo de Desarrollo Inmobiliario (CODI), emitió este nuevo reglamento, el cual entre otros cambios, pasa de un mecanismo de verificación de capacidad financiera de los desarrolladores, a la creación de un mecanismo de regulación de la custodia, manejo y administración de los fondos que usualmente el consumidor paga por concepto de primas, pagos extraordinarios o abonos; para lo cual establece dos opciones para los desarrolladores: la constitución de un fideicomiso de protección de primas, o bien, el otorgamiento de una garantía bancaria o caución por el valor de la totalidad del proyecto.

Aunado a lo anterior, es interés del Estado que el ordenamiento jurídico-positivo provea el mayor grado de certeza y claridad para los administrados y para la misma Administración Pública, en aras de una adecuada aplicación de las normas jurídicas, razón por la cual, el Estado debe procurar la máxima congruencia y adaptación de las disposiciones reglamentarias, con el propósito de que estas correspondan con la legislación nacional vigente.

En razón de lo anterior, resultó indispensable dictar un reglamento de ventas a plazo y prestación futura de proyectos inmobiliario, con el fin de dimensionar lo dispuesto en

artículo 44 de la Ley 7472 y procurar una defensa efectiva de los derechos e intereses legítimos de los consumidores; razón por la cual, fue necesario reformar el Decreto Ejecutivo N° 37899-MEIC del 08 de julio de 2013, publicado en el Diario Oficial La Gaceta N° 182 del 23 de setiembre de 2013.

Antecedentes Internacionales

Primer antecedente internacional

Como primer antecedente internacional relevante proviene de un artículo publicado en la revista chilena CIMENTA, titulado "Fideicomisos inmobiliarios: otra forma de inversión". En este artículo se destaca que, aunque no son muy conocidos, los fideicomisos inmobiliarios son una forma de inversión en Chile. Se describe el fideicomiso inmobiliario como una figura legal mediante la cual los propietarios de bienes inmuebles o proyectos inmobiliarios confían la administración de dichos activos a un tercero independiente, bajo un sistema fiduciario, con el objetivo de buscar la mayor rentabilidad o resultados. De acuerdo con Urbina (2017):

Los fideicomisos inmobiliarios mantienen un extenso portafolio de bienes inmuebles que puede ir desde edificios y condominios residenciales o habitacionales, inmuebles comerciales y de oficinas, hasta centros comerciales y hoteles. En este tipo de fideicomisos, distintas personas adquieren parte de dicho instrumento financiero, sin adquirir directamente la propiedad, pero sí obteniendo derechos sobre los ingresos generados por la misma, ya sea por rentas o por la eventual venta de las unidades del proyecto inmobiliario o por la totalidad de este (plusvalía). (párr.5)

Esta figura se entiende como un "mandato de confianza", donde se constituye la propiedad fiduciaria. Este antecedente proporciona información valiosa sobre la implementación y la funcionalidad de los fideicomisos inmobiliarios en el contexto chileno, lo que puede ser relevante para comprender su aplicación en otros países.

Segundo antecedente internacional

Seguidamente, un segundo antecedente internacional significativo procede de un artículo publicado en la revista española *Negocio Inmobiliario*, titulado "Contratos 'forward funding' y 'forward purchase': diferencias, ventajas y desventajas". En este artículo se aborda la distinción entre dos tipos de contratos utilizados en grandes operaciones inmobiliarias a nivel suprarregional, conocidos como "forward funding" y "forward purchase". Cebrián (2019) establece lo siguiente:

El "Forward purchase" es un contrato de compraventa de futuro edificio, en virtud del cual el promotor-vendedor se compromete a promover la construcción y comercialización de un proyecto inmobiliario en un plazo determinado, y el inversor-comprador se compromete a pagar un precio por dicho proyecto inmobiliario ya comercializado, y que le garantice una determinada rentabilidad. La consumación de la compraventa queda supeditada a un plazo y al cumplimiento de las estipulaciones de finalización del proyecto y comercialización. Las denominaciones en la práctica para este tipo de contratos son variadas: contrato a futuro, compra a plazo o forward purchase, aunque técnicamente se trataría de una compraventa de cosa futura.

El "Forward funding" o adelanto de la financiación, es un contrato de compraventa de futuro edificio o compraventa de cosa futura, en virtud del cual el promotor-vendedor se compromete a promover la construcción y comercialización de un proyecto inmobiliario en un plazo determinado, con financiación a cargo del inversor-comprador. (párr.3-4)

Se menciona que estos contratos son importados principalmente de la práctica anglosajona y se utilizan como resultado de dichas operaciones. Aunque existen estudios jurídicos detallados sobre su naturaleza jurídica en el derecho español, el artículo resume de manera coloquial y comprensible las principales diferencias e implicaciones para las partes entre ambos contratos. Este antecedente ofrece una visión clara y concisa de estos contratos

en el contexto inmobiliario internacional, lo que puede ser relevante para entender su aplicación en otros países.

Tercer antecedente internacional

Como tercer antecedente internacional en importancia, se señala un artículo publicado en la revista colombiana elaborado por Jimmy Antony Pérez Solano de la Universidad del Norte, titulado: "Negocio Inmobiliario: La comercialización de bienes inmuebles sobre planos o en fase de construcción".

La comercialización de inmuebles sobre planos o en fase de construcción se entiende, dentro del marco de lo comúnmente conocido, como aquel negocio jurídico en el que quien pretende adquirir (comprador o beneficiario de área) un futuro inmueble, celebra con un comerciante (vendedor del inmueble sobre planos o promotor del proyecto inmobiliario), un contrato cuyos recursos iniciales están garantizados por un tercero (entidad fiduciaria) con quien el “comprador o beneficiario de área” celebra un contrato encargo fiduciario cuyas condiciones e instrucciones irrevocables establecen que la administración de los recursos que aporte para la adquisición del bien inmueble en que está interesado se entreguen al constructor o promotor del proyecto directamente una vez se alcancen las condiciones de punto de equilibrio (encargo fiduciario de preventa simple) o para que sean administrados por una entidad fiduciaria, garantizando que éstos se ejecuten única y exclusivamente para el desarrollo de la obra (fiducia inmobiliaria). (2019, párr.4)

Este artículo ofrece un análisis jurídico de la figura en el derecho colombiano, específicamente en lo referente a la ejecución de proyectos a futuro. Se describe la comercialización de inmuebles sobre planos o en fase de construcción como un negocio jurídico en el que el comprador o beneficiario de área celebra un contrato con un vendedor del inmueble o promotor del proyecto inmobiliario, cuyos recursos iniciales están garantizados por un tercero, generalmente una entidad fiduciaria.

El Tribunal Supremo Español, en resolución del 19 de julio de 2012 (RJ 2013,2262), recoge la doctrina constante en tal sentido: Este contrato encargo fiduciario establece condiciones e instrucciones irrevocables para la administración de los recursos, garantizando que se ejecuten únicamente para el desarrollo de la obra. Este antecedente proporciona una comprensión detallada de la estructura legal de la comercialización de bienes inmuebles sobre planos o en fase de construcción en el contexto colombiano, lo que puede ser relevante para comprender prácticas similares en otros países.

Cuarto antecedente internacional

Por último, como cuarto antecedente internacional significativo procede de un artículo publicado en una revista colombiana titulado: "La protección al consumidor inmobiliario. Aspectos generales en el derecho colombiano". Este artículo es producto de la investigación *La responsabilidad del productor en Colombia*, llevada a cabo por el Grupo de Investigación en Derecho Privado, línea de investigación *Derecho Económico y de los Negocios*, del Centro de Investigaciones Jurídicas, Políticas y Sociales de la Facultad de Derecho de la Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia.

Una vez el vendedor (constructor o promotor inmobiliario) y el comprador (consumidor inmobiliario) han celebrado el contrato de compraventa de la unidad habitacional, entramos claramente en la etapa contractual, regida en primera medida por el contrato y las normas de los contratos, y específicamente de la compraventa de derecho común. Pero no debe perderse de vista que, al existir además una relación de consumo, se está frente a una compraventa de inmueble en la que tienen vocación para aplicarse las normas de protección al consumidor. Allí, las obligaciones principales del contrato se tornan lógicamente cardinales, el comprador tiene que pagar el precio, y el vendedor tiene que hacer la tradición del inmueble, lo que comprende su entrega física y posterior registro. Además, las obligaciones derivadas de la naturaleza del contrato, comprendidas generalmente en la escritura pública, devienen importantes, tales como el saneamiento por evicción, el saneamiento por

vicios ocultos, entre otros. No obstante, más allá de esas obligaciones derivadas del derecho común, y comoquiera que para el ámbito de este artículo interesa revisar los aspectos regulados por las normas de protección al consumidor, se abordará la obligación de garantía por calidad, idoneidad y seguridad de los inmuebles (A), las cláusulas abusivas (B) y luego la responsabilidad por producto defectuoso (C). (2019, párr.1)

El artículo se enfoca en delinear los aspectos fundamentales de la normatividad jurídica que protege al consumidor inmobiliario en Colombia, centrándose en temas como la obligación de información, la publicidad engañosa, la obligación de garantía, las cláusulas abusivas y la responsabilidad por producto defectuoso. Este estudio normativo proporciona una comprensión detallada de las principales características y mecanismos de protección al consumidor en el ámbito inmobiliario colombiano.

Antecedentes Nacionales

Primer antecedente nacional

Como primer antecedente nacional, se consultó para la elaboración del presente trabajo la información proporcionada por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) en su sitio web oficial. Específicamente, se hizo referencia al apartado titulado "Ventas a Plazo" disponible en la sección dedicada al consumidor. En esta sección, se encontró información detallada sobre los requisitos y formalidades relacionados con las ventas a plazo, centrándose particularmente en las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio tiene dentro de sus funciones regular las ventas a plazo de bienes tales como bienes inmuebles, apartamentos y casas, la prestación futura de servicios, tales como las ventas de clubes de viaje, acciones, títulos y derechos que den participación a los consumidores como dueños, socios o asociados y los proyectos futuros de desarrollo, como centros sociales y turísticos, urbanizaciones, explotación de actividades industriales, agropecuarias y comerciales, deben cumplir con lo establecido en el artículo 44 de la Ley, siempre que concurren las siguientes condiciones:

- a) Que se ofrezcan públicamente o de manera generalizada a los consumidores.
- b) Que la entrega del bien, la prestación del servicio o la ejecución del proyecto constituya una obligación cuya prestación, en los términos ofrecidos o pactados, esté condicionada a un hecho futuro.
- c) Que la realización de ese hecho futuro, en los términos ofrecidos y pactados, dependa de la persona física o de la entidad, de hecho, o de derecho, según el caso, que debe entregar el bien, prestar el servicio o colocar a los consumidores en ejercicio del derecho en el proyecto futuro. (Ministerio de Economía, Industria y Comercio MEIC, 2021)

El contenido de esta fuente proporcionó una base importante para comprender los aspectos generales del plan de ventas a plazo y las partes involucradas en este tipo de transacciones, lo que contribuyó significativamente al desarrollo de la presente investigación.

Segundo antecedente nacional

En relación con el segundo antecedente nacional que se utilizó para la presente investigación fue una publicación electrónica titulada "Sobre la entrada en vigor del nuevo Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios", disponible en el sitio web de la firma legal Facio & Cañas. Esta publicación aborda los antecedentes que precedieron a la entrada en vigor del reglamento actual sobre ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

El fideicomiso de protección de primas es una figura jurídica que ya se encontraba en el mercado, sin embargo, la nueva regulación establece nuevas obligaciones sobre la forma en la que se debe constituir el fideicomiso y manejo de los fondos que son introducidos al mismo.

Dentro de los principales cambios introducidos al fideicomiso de primas, se encuentra

lo establecido en el artículo 25, el cual regula la forma en la que se harán los desembolsos al desarrollador de los fondos aportados por los consumidores, ya según lo establece el artículo, se harán 6 desembolsos conforme al avance comprobado de la obra, siendo estos desembolsos cuando se alcance el 10%, 30%, 50%, 70%, 90% y 100%, siendo que cada desembolso corresponderá a esos mismos porcentajes sobre la totalidad de fondos aportados por el consumidor.(2021, párr.4)

La información proporcionada en esta fuente permitió contextualizar los cambios normativos y entender los factores que llevaron a la promulgación del nuevo reglamento, lo que resultó fundamental para el desarrollo del presente estudio.

Tercer antecedente nacional

Seguidamente, como tercer antecedente relevante nacional, que se consideró para este estudio proviene del trabajo de Salazar Solórzano Randall, quien aborda la necesidad de regular las ventas a plazo en el contexto de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. En su análisis, Salazar destaca la contradicción presente en la legislación, donde si bien se elimina la necesidad de licencias y restricciones para el ejercicio del comercio, se establece la obligatoriedad de inscripción y autorización administrativa para las ventas a plazo. Esta aparente contradicción se fundamenta en la intención del legislador de prevenir estafas masivas que históricamente han afectado a los consumidores en actividades como clubes de viaje, proyectos de vivienda y desarrollo, y medicina prepagada. La Sala Constitucional, según el autor, ha respaldado esta intervención estatal en aras de proteger los derechos de los consumidores.

El legislador al promulgar la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor establece la eliminación de licencias, autorizaciones o restricciones para el ejercicio del comercio (artículo 6), pero, a la vez, establece la necesidad de inscripción y autorización administrativa para el ejercicio comercial de la mal denominada actividad de “ventas a plazo” (artículo 43). Esta contradicción filosófica el legislador la mantiene con el fin de evitar estafas masivas y que a la postre se dieron

en “clubes de viaje”, “proyectos de vivienda”, “proyectos de desarrollo”, “medicina pre-pagada”, etc... Donde miles de miles de consumidores fueron afectados. La Sala Constitucional, en los análisis que ha efectuado sobre la intervención Estatal y la libertad de empresa, se ha inclinado por la tutela del consumidor. (2005, p.102)

Este análisis proporcionó una visión crítica sobre la regulación de las ventas a plazo y sirvió como fundamento para comprender la importancia de esta regulación en la protección de los consumidores. La referencia completa de este antecedente se encuentra en el trabajo *La Tutela Constitucional del Consumidor* de Randall Salazar Solórzano.

Cuarto antecedente nacional

Como cuarto antecedente nacional proviene de un artículo publicado en el periódico digital "Diario Extra". En este artículo, titulado "Fideicomiso respondería por venta de casas y condominios", se aborda la implementación de un reglamento por parte del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) para regular los proyectos inmobiliarios.

Según la publicación, el fideicomiso se establecería como un mecanismo para garantizar que los recursos destinados a la compra de casas y condominios sean administrados de manera adecuada hasta la entrega del bien o inmueble correspondiente.

Crear un fideicomiso de protección de primas es la solución que ofrece el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) para proteger la entrega de dinero en los proyectos inmobiliarios. Se trata del reglamento de ventas a plazo, que duró tres años en elaboración por parte de la administración y la industria, y que finalmente fue publicado. Se habla de un resguardo al dinero del consumidor por concepto de prima, reservas, pagos extraordinarios o abonos adicionales. Bajo este fideicomiso se garantizaría que los recursos sean administrados adecuadamente hasta que el bien o inmueble sea entregado por el desarrollador. En caso de que el responsable del plan no compruebe solvencia económica, deberá rendir una garantía bancaria equivalente al 100 % del desarrollo inmobiliario. Asimismo, en el contenido de los contratos se

debe informar los datos generales, descripción del bien inmueble, monto de primas, precio final, formas de pago, penalidades en caso de incumplimiento, fechas o períodos de entrega y los mecanismos de resolución de conflictos en el MEIC. También se prohíbe la inclusión de cláusulas abusivas como las descritas en el artículo 42 de la Ley N°7472 y de prórrogas automáticas, ni modificaciones unilaterales, bilaterales o anexos al contrato sin autorización del Ministerio. (Lanzas, 2021, párr.2)

Este antecedente proporciona información clave sobre los cambios regulatorios en el sector inmobiliario y sobre cómo se busca proteger a los consumidores en este ámbito.

Quinto antecedente nacional

Por último, como quinto antecedente nacional, un antecedente significativo para esta investigación procede de un artículo publicado en el periódico digital *La República*. En este artículo, titulado "Fideicomiso protegería su dinero de estafas en compra de viajes, casa o boletos a espectáculos", se destaca el papel del fideicomiso como una herramienta para proteger el dinero de los consumidores en transacciones de compras a plazo o de ejecución futura, como la adquisición de viajes, casas o boletos para espectáculos. Según el artículo, la administración del dinero de las primas o montos totales se lleva a cabo por una tercera parte imparcial, lo que brinda seguridad a las partes involucradas:

Por medio del fideicomiso de administración de primas, el comprador se garantiza de que la prima que está pagando para comprar su propiedad no está siendo usada para fines diferentes que construir su apartamento.

Todo el dinero va a una cuenta que el desarrollador no puede utilizar hasta el momento en que comienza la construcción. Así, si la construcción no da inicio en el plazo pactado, su dinero se le reintegra por parte del fideicomiso.

Además, se menciona que la ejecución del dinero está sujeta a un contrato, lo que proporciona un marco legal para la protección de los consumidores. Este antecedente resalta

la creciente relevancia del fideicomiso como instrumento para proteger los intereses de los consumidores en transacciones de este tipo.

Proyecciones

En relación con el alcance y metas que se pretende obtener en esta investigación, con el fin de evidenciar los posibles logros y resultados, se exponen las siguientes:

- Informar sobre la situación real y actual, en relación con los procedimientos establecidos para la adquisición de planes inmobiliarios de ventas a plazo, las partes involucradas y los casos de incumplimiento contractual.
- Demostrar los vacíos e inconsistencias que posee el actual procedimiento, ante los incumplimientos contractuales presentes en casos anteriormente registrados, por consumidores que adquirieron un plan de venta a plazo y no obtuvieron el proyecto inmobiliario ni tampoco se les reintegró el dinero otorgado por concepto de prima.
- Concientizar y culturizar al consumidor y a la sociedad en general, para que antes de optar por un plan de venta a plazo, se asesore de manera correcta y se elija la mejor opción, con el fin de no caer en error ante las diferentes opciones que ofrece el mercado.
- Por medio de esta investigación, se pretende establecer mecanismos de control sobre los responsables del plan, en relación con el uso correcto del fideicomiso que la ley y el reglamento establecen, con el fin de que al consumidor se le garanticen sus derechos de adquirir voluntariamente un oferente del plan de ventas a plazo, evitando así una afectación económica-patrimonial sobre este.

Limitaciones

En la presente investigación no se considerarán los casos de compraventa de proyectos inmobiliarios de venta inmediata o cancelados de contado, ni se analizarán estudios de mercado actuales, en relación con los consumidores de este tipo de planes inmobiliarios. Solamente se abordarán temas sobre proyectos inmobiliarios de venta a plazo de ejecución futura.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

En este apartado se abordarán temas que establecen la base teórica que sustentó la presente investigación. Se comprenderán aspectos tales como la historia del derecho comercial, los derechos de los consumidores, tipos de contratos, definición y clasificación de las ventas a plazo, así como ventajas y desventajas de esta clase de contrato. Además, se enfatizará en la idea principal para esta investigación sobre las ventas a plazo de ejecución futura, donde se detalla su definición y características desde el punto de vista económico, haciendo mención a su concepción, elementos y los criterios considerados para optar por un plan de ejecución a futuro. Una vez analizado lo anterior, se consideran los objetivos y principios para la regulación de las ventas a plazo, propiamente en proyectos habitacionales.

Reseña Histórica del Derecho Comercial o Mercantil

La historia del derecho comercial es extensa y compleja, con raíces que se remontan a las antiguas civilizaciones. A lo largo del tiempo, el derecho comercial ha evolucionado para adaptarse a las necesidades de las sociedades en constante cambio, y a los avances en el comercio y las prácticas empresariales. Seguidamente, un resumen general de los principales hitos en la historia del derecho comercial:

Antigüedad: Las primeras formas de derecho comercial se desarrollaron en las civilizaciones antiguas, como Mesopotamia, Egipto, Grecia y Roma. En estas sociedades,

surgieron normas y reglas para regular las transacciones comerciales, los contratos, la propiedad y la responsabilidad civil.

Edad Media: Durante la Edad Media, el derecho comercial continuó desarrollándose en Europa, especialmente en los centros comerciales y financieros como las ciudades italianas de Venecia, Génova y Florencia. Se establecieron normas y prácticas comerciales para regular el comercio marítimo, el crédito y la banca.

Con el surgimiento en la edad media del gremio de los comerciantes, quienes se agruparon para intermediar en la compra de bienes y en la reventa de estos, el resultado de las actividades comerciales de esta clase social hace que se implementen una serie de usos y costumbres que llegaron a conformar lo que se denominó como Lex Mercatoria. Es así como históricamente se ubica a la Lex Mercatoria desde principios del siglo XII hasta mediados del siglo XVI. La Lex Mercatoria es el eje de transformación del Derecho Mercantil, desde su inicio a la actualidad, y por supuesto el eje del contenido futuro del mismo. (Solórzano Guillén, 2022, p. 27)

Códigos Comerciales: En los siglos XVII y XVIII, varios países europeos comenzaron a promulgar códigos comerciales para regular las actividades comerciales y empresariales de manera más sistemática. Estos códigos incluían disposiciones sobre contratos, sociedades comerciales, seguros y comercio marítimo.

Revolución Industrial: La Revolución Industrial del siglo XIX trajo consigo cambios significativos en el mundo del comercio y los negocios. Surgieron nuevas formas de organización empresarial, como las corporaciones y las sociedades anónimas, lo que llevó a la necesidad de nuevas leyes comerciales para regular estas entidades.

Uniformidad y Codificación: A finales del siglo XIX y principios del XX, hubo un movimiento hacia la unificación y codificación del derecho comercial. Esto llevó a la creación de códigos comerciales nacionales e internacionales, como el Código de Comercio Alemán (Handelsgesetzbuch) y el Código de Comercio Uniforme en los Estados Unidos.

Globalización: En el siglo XX y XXI, la globalización ha llevado a un aumento en el comercio internacional y la inversión extranjera. Como resultado, ha habido un enfoque en la armonización y unificación del derecho comercial a nivel internacional a través de tratados y convenciones internacionales, así como la creación de instituciones como la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El instrumento marco de la regulación comercial internacional, el Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se convirtió en la institución de facto que regularía los aranceles y tarifas aduaneras hasta la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994. Asimismo, este acontecimiento histórico tuvo repercusiones importantes en el devenir del comercio internacional en las próximas décadas, al no dejar de manera taxativa todo un sistema comercial internacional, sino un instrumento marco de regulación del comercio, de limitado alcance tanto operativo como regulatorio. (Valerio Jiminián, 2016, p. 108)

En Costa Rica, se promulga el Código Civil de 1888, de raigambre napoleónica. En cuanto al derecho comercial, siguió subsistiendo por mucho tiempo en América la legislación española, y en Costa Rica hasta mediados del siglo XX. “Se debió con toda certeza este fenómeno a que la legislación que se adaptó era considerablemente avanzada para la época” (Guier Esquivel, 1978, p. 85).

También en Costa Rica aparece el Código de Comercio de 1853, que eleva a ley de la República el Código de Comercio Español, y autoriza al Poder Ejecutivo para que nombre una comisión que redacte el proyecto de organización de los Tribunales de comercio.

Lo que se ha dicho en nuestro medio es que el Código de Comercio de Costa Rica es un Código fundamentalmente copiado del Código de Comercio Español de 1829, que a su vez básicamente es copiado del Código Francés. Por lo tanto, todo lo que digan la jurisprudencia y doctrina francesas es aplicable al Código de Comercio de Costa Rica y aunque sea una manera muy especial de hacer ciencia jurídica, nos lleva a

situaciones o casos en que a pesar de que las cosas están claramente estipuladas en el Código, se continúan haciendo afirmaciones que provienen de la doctrina francesa. (Mora, 2003, p. 26)

El Código de Comercio de Costa Rica, al igual que otros códigos comerciales en América Latina y otros lugares, a menudo se basa en el modelo del Código de Comercio francés de 1807 y en otras fuentes del derecho comercial europeo. Esta influencia se debe en parte a la difusión de ideas jurídicas a través de las colonias y conquistas de los países europeos en el siglo XIX. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, aunque un código pueda tener raíces similares o estar basado en otro, cada sistema legal tiene sus propias características y evoluciona de manera independiente a lo largo del tiempo.

Asimismo, el antecedente más directo de nuestro código de comercio costarricense es el Código de Comercio de Honduras. Esto se debe a que Costa Rica, al igual que otros países de América Central, recibió una significativa influencia legislativa de Honduras durante el siglo XIX. En particular, el Código de Comercio de Honduras, promulgado en 1880 sirvió como modelo para la elaboración del Código de Comercio de Costa Rica, que fue adoptado en 1964.

El Código de Comercio de Honduras estableció un marco legal integral para regular las actividades comerciales en ese país, abordando aspectos como la constitución y funcionamiento de las empresas, los contratos comerciales, las obligaciones y responsabilidades de los comerciantes, entre otros aspectos relevantes. Este cuerpo legal sentó las bases para la organización y desarrollo del comercio en la región centroamericana y, en particular, influyó en la redacción de los códigos comerciales de otros países de la zona, incluyendo Costa Rica.

En razón de lo anterior, el Código de Comercio de Honduras se considera como el antecedente más inmediato y relevante en la elaboración del código de comercio costarricense, siendo que proporcionó un modelo legal que fue adaptado y modificado para

adecuarse a las necesidades y circunstancias específicas de Costa Rica en ese momento histórico.

Alcance del Derecho Comercial

El derecho comercial, también conocido como derecho mercantil o derecho de los negocios, abarca un conjunto de normas y principios jurídicos que regulan las actividades comerciales y empresariales. Este campo del derecho se centra en regular las relaciones entre los comerciantes, empresas y consumidores, así como en regular el funcionamiento del mercado y proteger los intereses de las partes involucradas en transacciones comerciales. Algunos aspectos importantes que abarca el derecho comercial incluyen:

Derecho de sociedades: Regula la creación, organización, funcionamiento y disolución de diferentes tipos de sociedades comerciales, como sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades en comandita, entre otras.

Derecho de contratos comerciales: Regula la formación, interpretación y ejecución de contratos comerciales, incluyendo contratos de compraventa, arrendamiento, transporte, distribución, agencia y franquicia, entre otros.

Derecho cambiario: Regula la emisión, endoso, transferencia y cobro de instrumentos financieros como cheques, pagarés y letras de cambio.

Derecho de la competencia: Regula las prácticas comerciales desleales, los monopolios y las restricciones a la libre competencia en el mercado, así como la concentración de grandes empresas y el abuso de la posición dominante, con el objetivo de promover un mercado justo y competitivo.

Derecho del consumidor: Regula las relaciones entre los consumidores y los proveedores de bienes y servicios, garantizando la protección de los derechos de los consumidores y la calidad y seguridad de los productos y servicios ofrecidos en el mercado.

Derecho mercantil internacional: Regula las relaciones comerciales entre empresas y consumidores de diferentes países, incluyendo aspectos como el comercio internacional, los contratos internacionales y la resolución de disputas comerciales transfronterizas.

En síntesis, el derecho comercial abarca un amplio espectro de normas y regulaciones que tienen como objetivo regular y facilitar las actividades comerciales y empresariales, protegiendo los intereses de las partes involucradas y promoviendo un mercado justo, eficiente y competitivo.

El Código de Comercio de Costa Rica

El Código de Comercio de Costa Rica es una ley que regula las actividades comerciales en el país. Fue promulgado por primera vez en 1862 y ha sido objeto de varias modificaciones desde entonces para adaptarse a los cambios en el entorno comercial y legal. El código aborda una amplia gama de temas relacionados con el comercio y las transacciones comerciales, incluyendo contratos, sociedades comerciales, títulos valores, comercio marítimo, entre otros.

Asimismo, el Código de Comercio de Costa Rica es una ley fundamental para el funcionamiento del sistema comercial del país y proporciona un marco legal para regular las actividades comerciales y empresariales. Es importante para los empresarios, abogados y profesionales del derecho estar familiarizados con sus disposiciones y su aplicación en la práctica comercial.

Los autores creyeron ver en las normas del Código Francés de 1807, el llamado sistema de los actos objetivos de Comercio; insistieron en que el Derecho Comercial es un conjunto de normas que regulan los actos de comercio objetivamente considerados, actos que son comerciales por su naturaleza objetiva e intrínseca.

(Mora,2003, p. 136)

Es por lo anterior, que ese conjunto de normas que regulan los actos de comercio son el sustento jurídico del Código de 1964, Ley número 3284, de 30 de abril de 1964, publicado en La Gaceta número 119 de 27 de mayo de 1964, que rige a partir del 1 de junio de 1964, se divide en 5 libros, estos en 9 títulos, que a su vez contienen 986 artículos, más 12 transitorios.

En otro orden de ideas, el texto a continuación hace referencia a la naturaleza del Código de Comercio como un cuerpo legal que regula los actos de comercio. En este sentido, el Código de Comercio contiene disposiciones que definen y regulan específicamente los actos considerados como comerciales, así como los contratos mercantiles relacionados con ellos:

El Código de Comercio es un Código de Actos de Comercio, pues en general hay una lista de actos de comercio, y definición legislativa de cada contrato. Se trata de una lista enumerativa que admite la ampliación de actos de comercio por interpretación, para incorporar los contratos mercantiles modernos, atípicos. (Certad 2010, p.54-55)

Desde una perspectiva jurídica, el Código de Comercio establece una lista enumerativa de actos que se consideran como actos de comercio, así como una definición legislativa de cada contrato mercantil. Esto significa que el Código identifica ciertas actividades y transacciones específicas que, por su naturaleza o características, se consideran actos de comercio.

Sin embargo, la cita también señala que esta lista de actos de comercio es en cierta medida flexible, siendo que puede ser ampliada por interpretación para incluir nuevos actos comerciales que no estén expresamente mencionados en el Código. Esto es especialmente relevante en el contexto de los contratos mercantiles modernos y atípicos, es decir, aquellos contratos que no se ajustan exactamente a las categorías tradicionales establecidas en el Código, pero que aun así tienen naturaleza comercial.

Aunado a lo anterior, el Código de Comercio proporciona una lista de actos de comercio y define los contratos mercantiles tradicionales, pero también permite que esta lista

se amplíe mediante la interpretación jurídica para adaptarse a las nuevas realidades comerciales y a la evolución del comercio moderno. Esto permite que el derecho comercial se mantenga actualizado y sea aplicable a una amplia gama de actividades económicas y comerciales.

La realidad del Derecho Comercial es que es un derecho cambiante, flexible, ágil, dinámico, que sigue el fenómeno económico y el fenómeno económico es esencialmente cambiante, que se modifica a gran velocidad y esto haría que la lista estuviera rápidamente obsoleta. El problema se agrava cuando la lista es taxativa pues no permite la ampliación analógica. Para el autor este sistema objetivo es poco práctico porque no responde a la realidad. (Mora, 2003, p. 86)

La anterior cita aborda la naturaleza cambiante y dinámica del derecho comercial, destacando que este se adapta constantemente a los cambios en el entorno económico. En este sentido, el derecho comercial es descrito como flexible y ágil, ya que está diseñado para seguir de cerca los cambios y evoluciones en el fenómeno económico.

Desde el punto de vista jurídico, el derecho comercial se caracteriza por su capacidad de adaptación a las nuevas realidades comerciales y económicas. Las prácticas comerciales, los modelos de negocio y las transacciones financieras están en constante cambio, y el derecho comercial debe ser lo suficientemente flexible como para regular estas actividades de manera efectiva.

El texto también menciona que la lista de actos de comercio, que suele estar establecida en las leyes comerciales, puede volverse obsoleta rápidamente debido a la velocidad con la que cambian las prácticas comerciales. Esto se agrava cuando la lista es taxativa, es decir, cuando se establece de manera exhaustiva y cerrada, lo que no permite una ampliación analógica para incluir nuevas formas de actividad comercial que no estén expresamente contempladas en la ley.

El autor sugiere que este enfoque taxativo puede ser poco práctico, ya que no refleja adecuadamente la realidad cambiante del mundo comercial. En cambio, propone un enfoque más flexible y adaptable que permita al Derecho Comercial evolucionar junto con las necesidades y tendencias del mercado.

No obstante, la cita del autor resalta la importancia de que el Derecho Comercial sea capaz de adaptarse a los cambios en el entorno económico y comercial, y sugiere que un enfoque más flexible y dinámico podría ser más adecuado para responder a las necesidades del mundo empresarial moderno.

Historia de los Derechos del Consumidor en Costa Rica

La protección de los derechos del consumidor en Costa Rica ha evolucionado a lo largo del tiempo, influenciada por cambios en la legislación nacional, avances en los derechos humanos y el reconocimiento de la importancia de proteger a los consumidores en un mercado cada vez más complejo y globalizado.

Los primeros intentos de proteger los derechos del consumidor en Costa Rica se remontan a la segunda mitad del siglo XX, cuando se promulgaron leyes y regulaciones específicas para abordar problemas relacionados con la calidad de los productos y la publicidad engañosa.

Los esquemas económicos clásicos propugnaban por una total ausencia de regulación del mercado. Las leyes de la oferta y la demanda eran, en teoría, quienes dictaban las reglas necesarias para tener un mercado efectivo y justo. Estas leyes estaban llamadas a evitar problemas de desabastecimiento, ineficiencia en la producción, injusticias en la fijación de precios y otros por el estilo. Cualquier interferencia del poder público en el mundo económico, se afirmaba, era creadora de graves desajustes en el sistema perjudiciales para todos. Las omnipotentes manos invisibles de la oferta y la demanda eran capaces de crear el sistema perfecto de estabilidad social y económica. (León, 1999, pp. 66-67)

Década de 1970: Durante esta década, se establecieron los primeros organismos gubernamentales encargados de proteger los derechos del consumidor en Costa Rica, como la Dirección de Protección al Consumidor, que posteriormente se convirtió en la Dirección de Apoyo al Consumidor (DACO) y la Dirección de Normas y Calidad. Estos primeros pasos fueron fundamentales para sentar las bases de un marco regulatorio y de protección al consumidor más sólido en Costa Rica.

Década de 1990: En esta década, se promulgó la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, que estableció un marco legal más completo para la protección de los derechos del consumidor en el país. Esta ley definió los derechos y obligaciones de los consumidores y estableció mecanismos para hacer valer esos derechos.

Entre las preocupaciones del derecho del consumidor se pueden citar la masificación de las relaciones de consumo, la información del consumidor (sobre precios y composición de los productos, por ejemplo), la utilización de métodos comerciales abusivos, los bancos de datos, los procedimientos de cobro de deudas de consumo, la publicidad, especialmente la engañosa y abusiva, el control de precios y tarifas, el control de la calidad y seguridad de productos y servicios, la prevención, reparación y represión de los accidentes de consumo, las cláusulas contractuales abusivas, el crédito al consumidor, las exclusiones de garantías con la consiguiente transferencia al consumidor de los riesgos de los productos y servicios defectuosos, la problemática del acceso a la justicia y de la representación de los consumidores, la criminalidad de consumo. (Stiglitz, 1994, p.98)

Incorporación de estándares internacionales: Costa Rica ha trabajado para alinear su legislación nacional con estándares internacionales de protección al consumidor, en particular con las directrices y principios establecidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y otras organizaciones internacionales.

Creación de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor: Esta ley, promulgada en 1995, fue un hito importante en la protección de los derechos del consumidor en Costa Rica. Estableció un marco legal integral que aborda diversas áreas, como la publicidad engañosa, las prácticas comerciales desleales, la seguridad de los productos y la resolución de conflictos.

Desarrollo de la educación del consumidor: Además de las leyes y regulaciones, se han llevado a cabo esfuerzos para educar a los consumidores sobre sus derechos y fomentar una mayor conciencia sobre la importancia de tomar decisiones informadas y protegerse contra prácticas comerciales abusivas.

La protección de los derechos del consumidor en Costa Rica ha evolucionado significativamente a lo largo de las décadas, con la promulgación de leyes y regulaciones más completas y la creación de organismos gubernamentales dedicados a garantizar la aplicación efectiva de estas normativas. Sin embargo, continúan los desafíos en áreas como la aplicación de la ley, la educación del consumidor y la adaptación a los cambios en el mercado y la tecnología.

En la actualidad, la problemática de los “derechos de los consumidores” se encuentra, por así decirlo, en plena ebullición. Muchos de sus puntos centrales son hoy en día objeto de profundos debates teóricos y prácticos. Basta con tratar de responder a las preguntas tales como ¿quién es consumidor?, ¿por qué ha de ser tutelado?, ¿contra qué o quién debe tutelársele?, para encontrarse con un panorama plagado de constantes controversias. (León,1999, pp. 33-34)

La problemática de los derechos de los consumidores en la actualidad se caracteriza por un intenso debate tanto a nivel teórico como práctico. Muchos aspectos centrales de esta cuestión están siendo cuestionados y discutidos en profundidad. La definición de quién se considera consumidor, los motivos por los cuales debe ser protegido y los agentes o situaciones contra los cuales debe ser protegido, son preguntas que generan constantes controversias y discrepancias de opinión.

La diversidad de puntos de vista refleja la complejidad de esta problemática y la necesidad de abordarla de manera integral y multidisciplinaria. La creciente importancia del consumo en la economía moderna y la relación asimétrica de poder entre consumidores y empresas también contribuyen a la intensidad de estos debates.

En resumen, la ebullición actual en torno a los derechos de los consumidores evidencia la relevancia y la urgencia de reflexionar y actuar en este ámbito para garantizar una protección efectiva y equitativa de los intereses de los consumidores en la sociedad contemporánea.

A pesar de que en nuestros textos sea común señalar como elementos de la responsabilidad civil, el daño, la culpa y la relación de causalidad; en su criterio, es indispensable, además, señalar el incumplimiento de una obligación, conducta o deber jurídico predeterminado como elemento autónomo o desencadenante de la responsabilidad. Esa conducta o deber jurídico predeterminado puede consistir en una obligación preexistente derivada de una convención o de la ley (gestión de negocios, pago de lo indebido, enriquecimiento sin causa, etc.), o de un deber jurídico que la ley presupone y cuya violación acarrea al infractor, la obligación de reparar, como ocurre con el hecho ilícito. (Maduro,1980, pp.79-80)

El texto anterior aborda la estructura de la responsabilidad civil, señalando que, si bien es comúnmente aceptado que los elementos principales son el daño, la culpa y la relación de causalidad, el incumplimiento de una obligación, conducta o deber jurídico previamente establecido también debe considerarse como un componente esencial de esta responsabilidad.

Desde una perspectiva jurídica, esta afirmación implica que la responsabilidad civil no se limita únicamente a los casos en los que una persona causa daño a otra debido a su culpa y que dicha culpa es la única base para la responsabilidad. En cambio, sostiene que la

existencia de una obligación o deber jurídico predeterminado puede ser un elemento independiente o desencadenante de la responsabilidad civil.

Este enfoque reconoce que la responsabilidad civil puede surgir no solo de actos positivos, como una acción negligente que causa daño, sino también del incumplimiento de obligaciones preexistentes, ya sea derivadas de un contrato, una ley o incluso de un deber jurídico implícito. Ejemplos de obligaciones preexistentes incluyen el pago de lo indebido, la gestión de negocios en nombre de otro, el enriquecimiento sin causa, entre otros.

En el caso del incumplimiento de una obligación contractual, por ejemplo, la responsabilidad civil podría derivarse del hecho de no cumplir con los términos acordados en el contrato, independientemente de si hubo o no culpa o negligencia en dicho incumplimiento.

Por lo tanto, desde un punto de vista jurídico, este texto argumenta que es esencial considerar el incumplimiento de una obligación o deber jurídico predeterminado como un componente independiente de la responsabilidad civil, junto con los elementos tradicionales como el daño, la culpa y la relación de causalidad. Esto amplía el alcance de la responsabilidad civil y reconoce la importancia de cumplir con las obligaciones y deberes establecidos en el marco jurídico.

En ese mismo sentido, se debe mencionar el concepto de la responsabilidad civil extracontractual sin culpa u objetivo, también conocido como responsabilidad civil objetiva, es un concepto legal que se refiere a la obligación de reparar el daño causado a otra persona, independientemente de la existencia de culpa por parte del responsable. A diferencia de la responsabilidad civil contractual, que surge de un incumplimiento de un contrato, la responsabilidad civil extracontractual se deriva de un acto ilícito o de una conducta que causa daño a otro.

Es por lo anterior, que el artículo 35, párrafo primero de la Ley N° 7472 (Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor) el cual señala lo siguiente sobre el régimen de responsabilidad:

El productor, el proveedor y el comerciante deben responder concurrente e independientemente de la existencia de culpa, si el consumidor resulta perjudicado por razón del bien o el servicio, de informaciones inadecuadas o insuficientes sobre ellos o de su utilización y riesgos.

Aunado a lo anterior, el régimen de responsabilidad civil extracontractual sin culpa u objetivo se basa en la idea de que aquel que crea un riesgo debe asumir las consecuencias de ese riesgo, incluso si no actuó de manera negligente o culposa. Este enfoque busca proteger a las víctimas y garantizar la reparación del daño causado, independientemente de la conducta del responsable.

Ahora bien, en relación con la responsabilidad civil subjetiva que es la que está presente y analizada dentro de esta investigación, se debe indicar inicialmente que la distinción entre responsabilidad subjetiva y objetiva se encuentra reflejada en nuestras leyes, específicamente en el artículo 1045 del Código Civil, el cual establece que: "Todo individuo que, por dolo, falta, negligencia o imprudencia, cause un daño a otro, está obligado a repararlo junto con los perjuicios".

En ese sentido, se configura como la norma general de la responsabilidad subjetiva, es decir, se es causante de la culpa por haberla provocado de manera directa y, en este caso bajo investigación, de parte del comerciante hacia el consumidor de ventas a plazo de ejecución futura.

La responsabilidad subjetiva en el ámbito jurídico requiere la demostración de la conducta culposa del agente, ya sea en el incumplimiento de una obligación previamente establecida en un contrato o en la violación del deber de cuidado al que todos estamos

sometidos en situaciones no contractuales. En este contexto, se establece un estándar de comparación conocido como el "hombre medio" o la diligencia del "buen padre de familia".

En el caso de la responsabilidad contractual, se refiere a la obligación específica que una de las partes asume en virtud de un contrato. Aquí, la parte responsable sería aquella que incumple dicha obligación de manera negligente, imprudente o con dolo, es decir, con la intención de causar daño.

Por otro lado, en la responsabilidad extracontractual, no existe un acuerdo previo entre las partes, pero igualmente se exige un comportamiento diligente por parte del individuo en la sociedad. Este deber de cuidado se define en función del estándar de una persona razonable y prudente en circunstancias similares, es decir, el "hombre medio" o la diligencia del "buen padre de familia". Si una persona actúa por debajo de este estándar y causa daño a otra persona, podría ser considerada responsable por su conducta.

En síntesis, la responsabilidad subjetiva implica la necesidad de probar la culpa del agente, ya sea en el incumplimiento de obligaciones contractuales o en la violación del deber de cuidado en situaciones no contractuales, utilizando como referencia el comportamiento esperado de un individuo prudente en circunstancias similares.

¿Quién es un Consumidor?

Desde el punto de vista legal, un consumidor es una persona física o jurídica que adquiere bienes o servicios para su uso personal, familiar o empresarial, pero no con el propósito de revenderlos o utilizarlos en la producción de bienes o servicios para su posterior venta. En otras palabras, un consumidor es aquel que compra productos o contrata servicios para satisfacer sus propias necesidades o las de su familia, hogar o negocio final, y no con fines comerciales o de reventa.

Originalmente, el término "consumidor" era utilizado únicamente para hacer referencia a aquellas personas de pocos recursos que adquirirían determinados

productos (básicamente, alimentos y medicinas) con el fin de satisfacer sus necesidades esenciales. Como se ve, se trataba de una noción sumamente restringida, tanto desde el punto de vista objetivo (por el tipo de bienes susceptibles de ser catalogados como "de consumo humano") como desde el punto de vista subjetivo (por las características económicas de las personas asociadas con el término). (Mesén, 2000, p.205)

En muchos países, las leyes de protección al consumidor definen específicamente quién se considera consumidor y establecen derechos y protecciones especiales para estas personas en sus transacciones comerciales. Estos derechos pueden incluir, por ejemplo, el derecho a recibir información clara y precisa sobre los productos y servicios, el derecho a un trato justo y equitativo por parte de los proveedores, el derecho a la reparación o reemplazo de productos defectuosos, entre otros.

Es importante tener en cuenta que la definición exacta de quién se considera consumidor puede variar según la legislación de cada país, pero en general, se refiere a aquellos individuos o entidades que adquieren bienes o servicios para su uso personal o familiar, en lugar de para fines comerciales o de reventa.

En un principio se comenzó a hablar del consumidor teniendo en cuenta a aquella persona individual, carente de mayores recursos, que adquiere productos para satisfacer necesidades esenciales; pero luego el criterio se extendió a todo lo que fuese adquisición de bienes (sean o no esenciales, sean o no consumibles) y a los usuarios de servicios. Por ello esta disciplina llega a denominarse 'Derechos de defensa (o protección) del consumidor y del usuario'; pero por comodidad, y para abreviar, a veces empleamos sólo la palabra 'consumidor', pero va sobreentendido que en ella está incluida implícitamente la figura del usuario. (Farina, 1995, p. 73)

La cita supraindicada, expone la evolución del concepto de consumidor en el contexto del derecho de defensa o protección del consumidor y del usuario. Inicialmente, se identifica

al consumidor como aquella persona individual que, debido a sus limitados recursos, adquiere productos para satisfacer necesidades esenciales.

Sin embargo, con el tiempo, este concepto se amplió para incluir no solo la adquisición de bienes esenciales, sino también cualquier tipo de bien, ya sean esenciales o no, consumibles o duraderos, así como los usuarios de servicios.

Esta ampliación del concepto llevó a que la disciplina se denominara "Derechos de defensa (o protección) del consumidor y del usuario", reconociendo así la protección tanto para quienes adquieren bienes como para aquellos que utilizan servicios. Aunque se utilice el término "consumidor" para referirse a estas personas de manera general, se entiende que implícitamente se incluye a los usuarios de servicios.

Desde un punto de vista jurídico, esta evolución del concepto de consumidor refleja la importancia de proteger a todas las personas que participan en transacciones comerciales, ya sea adquiriendo bienes o utilizando servicios, independientemente de la naturaleza de los bienes o servicios en cuestión. Esta ampliación del concepto permite una protección más amplia y completa de los derechos de los consumidores y usuarios en el ámbito legal.

Ahora bien, el siguiente texto señala el concepto y propósito de la defensa del consumidor desde una perspectiva jurídica. Se reconoce que la defensa del consumidor es un principio respaldado por el derecho, la política y la economía, y tiene como objetivo principal establecer un equilibrio en las relaciones comerciales entre los empresarios y los consumidores o usuarios:

La defensa del consumidor es un postulado del derecho, la política y la economía, que persigue como propósito la búsqueda de un marco de equilibrio en las relaciones de consumo entre empresarios y consumidores o usuarios.- No se pretende dotar al consumidor de prerrogativas especiales ni de derechos de carácter privilegiado, sino reconocer su situación de debilidad estructural en el mercado y construir un sistema de soluciones que lo eleve a una posición de igualdad real y de seguridad jurídica, a

la hora de informarse sobre los productos ofrecidos, de negociar con los proveedores, de asumir obligaciones y de consumir los bienes. (Stiglitz, 1994, pp. 71-72)

En razón de lo anterior, desde un punto de vista jurídico, la defensa del consumidor no busca otorgar privilegios especiales o derechos preferenciales al consumidor, sino más bien reconocer su situación de desventaja estructural en el mercado. Esta desventaja se refiere a la asimetría de información y poder entre los consumidores individuales y los proveedores o empresarios, quienes suelen tener un mayor conocimiento y recursos.

En este sentido, la defensa del consumidor busca crear un sistema legal que proporcione al consumidor igualdad real y seguridad jurídica en sus relaciones comerciales. Esto se logra mediante la implementación de medidas que permitan al consumidor informarse adecuadamente sobre los productos o servicios ofrecidos, negociar en condiciones equitativas con los proveedores, asumir obligaciones de manera consciente y consumir bienes o servicios con confianza en su calidad y seguridad.

Por lo anterior, la defensa del consumidor busca nivelar el campo de juego en las relaciones comerciales, protegiendo los intereses y derechos de los consumidores frente a posibles abusos o prácticas injustas por parte de los proveedores. Este enfoque tiene como objetivo garantizar una interacción justa y equitativa entre ambas partes, promoviendo así la confianza y la transparencia en el mercado.

En otro orden de ideas, la Sala Constitucional ha establecido que el concepto de consumidor no responde a razones técnicas ni profesionales, en donde por medio de la resolución N° 1441-92 de las 13:45 horas del 2 de junio de 1992, la cual señala lo siguiente:

Es notorio que el consumidor se encuentra en el extremo de la cadena formada por la producción, distribución y comercialización de los bienes de consumo que requiere adquirir para su satisfacción personal, y su participación en ese proceso, no responde a razones técnicas ni profesionales, sino en la celebración constante de contratos a título personal. Por ello la relación en esa secuencia comercial es de inferioridad y

requiere de una especial protección frente a los proveedores de los bienes y servicios, a los efectos de que previo a externar su consentimiento contractual cuente con todos los elementos de juicio necesarios, que le permitan expresarlo con toda libertad y ello implica el conocimiento cabal de los bienes y servicios ofrecidos. Van incluidos por los expresado, en una mezcla armónica, varios principios constitucionales, como la preocupación estatal a favor de los más amplios sectores de la población cuando actúan como consumidores, la reafirmación de la libertad individual al facilitar a los particulares la libre disposición del patrimonio con el concurso del mayor posible conocimiento del bien o servicio a adquirir, la protección de la salud cuando esté involucrada, el ordenamiento y la sistemación de las relaciones recíprocas entre los interesados, la homologación de las prácticas comerciales internacionales al sistema interno y en fin, la mayor protección del funcionamiento del habitante en los medios de subsistencia.

Lo anteriormente indicado, expone la posición del consumidor dentro de la cadena de producción, distribución y comercialización de bienes de consumo, desde una perspectiva jurídica. Se destaca que el consumidor se sitúa en el extremo final de esta cadena, ya que su participación en el proceso de adquisición de bienes no responde a razones técnicas o profesionales, sino que se da en el contexto de celebración de contratos a título personal.

Es decir, desde un punto de vista jurídico, esta posición del consumidor en la cadena comercial implica una situación de desventaja o inferioridad respecto a los proveedores de bienes y servicios. Esto se debe a que, en muchos casos, el consumidor carece del mismo nivel de información, experiencia o conocimientos técnicos que los proveedores, lo que puede dificultar su capacidad para tomar decisiones informadas y ejercer su consentimiento de manera libre y consciente al momento de celebrar un contrato.

Por lo tanto, el enunciado argumenta que el consumidor requiere de una protección especial frente a los proveedores, con el fin de garantizar que antes de expresar su consentimiento contractual, cuente con todos los elementos de juicio necesarios para tomar una decisión informada y voluntaria. Esto implica que el consumidor debe tener un

conocimiento completo y claro de los bienes y servicios ofrecidos, así como de los términos y condiciones del contrato.

Es entonces que, es relevante, resaltar la importancia de proteger al consumidor en sus relaciones comerciales, reconociendo su posición de vulnerabilidad y la necesidad de asegurar que pueda ejercer sus derechos y tomar decisiones de manera informada y libre de presiones indebidas por parte de los proveedores. Esto contribuye a promover relaciones comerciales justas y equitativas, así como a fortalecer la confianza del consumidor en el mercado.

Sobre los Derechos de los Consumidores

La Constitución Política de Costa Rica (1949) en el artículo 46 establece:

Los consumidores y usuarios tienen derecho a la protección de su salud, ambiente, seguridad e intereses económicos; a recibir información adecuada y veraz; a la libertad de elección, y a un trato equitativo. El Estado apoyará los organismos que ellos constituyan para la defensa de sus derechos. La ley regulará esas materias.

El enunciado anterior, menciona los derechos fundamentales de los consumidores y usuarios, estableciendo una serie de garantías y principios que buscan proteger sus intereses en diferentes aspectos.

Asimismo, establece que el Estado debe apoyar a los organismos que los consumidores y usuarios constituyan para la defensa de sus derechos, y que la ley regulará estas materias. Esto significa que el Estado tiene la responsabilidad de promover y proteger los derechos de los consumidores, así como de establecer normas y regulaciones que garanticen su cumplimiento y protección.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) desempeña un papel fundamental en la protección de los derechos de los consumidores desde una perspectiva jurídica en varios aspectos.

Propiamente, la Dirección de Apoyo al Consumidor es el área encargada dentro del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, impulsada por los principios de transparencia, eficiencia y eficacia, capaz de brindar servicios oportunos, prácticos y actualizados en información, educación, organización y tutela de los derechos y obligaciones de los consumidores, promoviendo un cambio cultural tanto del consumidor como del comerciante, en razón de lograr un equilibrio entre ambos sectores y su entorno social.

A continuación, se detallan algunas de las acciones y responsabilidades que realiza el MEIC, en relación con los derechos de los consumidores:

Regulación y Supervisión: El MEIC tiene la responsabilidad de regular y supervisar las prácticas comerciales para garantizar que se respeten los derechos de los consumidores. Esto implica la creación y aplicación de leyes, reglamentos y políticas que protejan a los consumidores de prácticas injustas o engañosas por parte de los proveedores de bienes y servicios.

Autorización y Control de Planes de Ventas a Plazo: En el contexto de ventas a plazo de ejecución futura, como se mencionó previamente, el MEIC tiene la autoridad para autorizar y controlar estos planes. Esto implica revisar y aprobar los contratos de compraventa o primas relacionadas con estos planes, asegurando que cumplan con los requisitos legales y protejan los intereses de los consumidores.

Fiscalización y Protección del Consumidor: El MEIC lleva a cabo actividades de fiscalización para asegurar el cumplimiento de las normativas vigentes en materia de protección al consumidor. Esto puede incluir investigaciones sobre quejas de consumidores,

inspecciones de establecimientos comerciales y monitoreo del cumplimiento de las condiciones de los contratos por parte de los proveedores de bienes y servicios.

Educación y Divulgación: El MEIC tiene la responsabilidad de educar a los consumidores sobre sus derechos y brindarles información relevante para tomar decisiones informadas. Esto puede incluir la publicación de guías, folletos informativos, campañas de sensibilización y la promoción de la educación financiera y jurídica para empoderar a los consumidores en sus interacciones comerciales.

Mediación y Conciliación: En casos de conflictos entre consumidores y proveedores, el MEIC puede actuar como mediador o facilitar procesos de conciliación para resolver disputas de manera extrajudicial. Esto permite una resolución rápida y eficiente de los problemas, evitando costosos y prolongados procesos judiciales.

Aunado a lo anterior, desde el 20 de julio de 2021, se publicó una nueva regulación que rige la oferta de proyectos inmobiliarios al consumidor, a través del Reglamento Decreto Ejecutivo N°42995-MEIC, conocido como el Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura para Proyectos Inmobiliarios.

Esta actualización normativa, además de simplificar el proceso para autorizar la venta a plazo, establece un mecanismo de protección al consumidor en lo concerniente a la custodia, gestión y administración de las primas, pagos extraordinarios o abonos que el consumidor realice. Esto se realiza con el propósito de brindar al consumidor una salvaguarda al momento de adquirir una vivienda bajo la modalidad de venta a plazo de ejecución futura.

El objetivo primordial es proteger los fondos de los consumidores, proporcionando tranquilidad a aquellos que desean cumplir su sueño de adquirir una vivienda propia y aprovechar los beneficios que ofrece el sistema de venta a plazo.

En razón de lo anterior, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), desempeña un papel activo y multifacético en la protección de los derechos de los

consumidores desde una perspectiva jurídica, garantizando un equilibrio justo entre los intereses de los consumidores y los proveedores de bienes y servicios en el mercado.

Código Civil y Código de Comercio

El Código Civil no trata específicamente sobre los derechos de los consumidores, ya que se enfoca principalmente en regular aspectos relacionados con el derecho de las personas, la familia, los contratos, la propiedad y otros temas de derecho privado. Los derechos de los consumidores en Costa Rica están principalmente regulados por la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (Ley No. 7472), así como por otras leyes y regulaciones específicas relacionadas con la protección al consumidor.

Sin embargo, el Código Civil sí señala algunos artículos sobre la celebración de contratos, en donde el artículo 1022 expresa que los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, así como el artículo 1023, el cual indica sobre la creación de derechos y obligaciones para las partes.

La Ley No. 7472 establece un marco legal para la protección de los derechos de los consumidores y la promoción de la competencia en el mercado. Contiene disposiciones sobre publicidad engañosa, prácticas comerciales desleales, contratos de adhesión, productos defectuosos, garantías, entre otros aspectos relevantes para la protección del consumidor.

Por lo tanto, para encontrar disposiciones legales sobre los derechos de los consumidores en Costa Rica, es necesario analizar la ley N° 7472, Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, y el Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios N° 42995-MEIC.

Asimismo, el Código de Comercio regula principalmente aspectos relacionados con las actividades comerciales y empresariales, pero no aborda específicamente los derechos de los consumidores en la misma medida que lo hace la supra mencionada Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.

Aunado a lo anterior, el Código de Comercio contiene disposiciones relevantes para la protección de los consumidores en el ámbito comercial. Algunos de los artículos del Código de Comercio que podrían ser relevantes en este sentido son los artículos 633 y siguientes, los cuales explican el contrato de fideicomiso y sus requisitos, siendo que, para la presente investigación, este contrato es de suma importancia, ya que, por medio del fideicomiso inscrito ante el MEIC, operan los responsables del plan u oferentes de los proyectos inmobiliarios de ventas a plazos de ejecución futura.

Principios Aplicables al Derecho Comercial

Principio de Buena Fe

El principio de buena fe es un concepto fundamental en el ámbito jurídico que implica la obligación de actuar con honestidad, lealtad y sinceridad en las relaciones jurídicas entre las partes. Este principio establece que las partes involucradas en una relación contractual deben comportarse de manera honesta y justa, cumpliendo con las expectativas legítimas generadas por sus acciones. Se basa en la confianza mutua y la rectitud en el ejercicio de los derechos y obligaciones pactados en el contrato.

Es decir, el principio de buena fe busca asegurar la equidad y la integridad en las relaciones jurídicas, promoviendo la confianza y la seguridad en el tráfico jurídico. Agustín Vicente y Gella apunta: "La buena fe es la confianza en que todo el que es parte en un acto jurídico ajustará su conducta en orden al mismo, a lo que es costumbre entre los hombres honrados" (Hernández,1989, pp. 19-24).

En el contexto comercial, la buena fe exige que las partes actúen de manera honesta y justa, respetando los derechos y expectativas legítimas de la contraparte. Esto implica proporcionar información precisa y completa sobre los productos o servicios ofrecidos, cumplir con los términos y condiciones acordados en el contrato y abstenerse de cualquier conducta fraudulenta o engañosa.

Principio de Lealtad Comercial

El principio de lealtad comercial es un concepto fundamental en el ámbito del derecho comercial y empresarial. Se refiere a la obligación moral y legal de los actores económicos, tanto individuales como corporativos, de comportarse de manera honesta, transparente y ética en todas sus actividades comerciales.

Este principio implica que las empresas y comerciantes deben actuar con sinceridad en todas sus transacciones comerciales, evitando prácticas engañosas, desleales o fraudulentas que puedan perjudicar a otras partes involucradas en el mercado. Se espera que las empresas respeten los derechos de los consumidores, cumplan con las normativas comerciales y publicitarias vigentes, y compitan de manera justa y equitativa.

La lealtad comercial abarca diversos aspectos, como la veracidad en la publicidad y promoción de productos o servicios, el respeto a la propiedad intelectual y a la competencia leal entre empresas. Además, implica una conducta honesta en las negociaciones comerciales, el cumplimiento de los contratos y el respeto a las normativas establecidas para regular el mercado.

En razón de lo anterior, el principio de lealtad comercial busca promover la confianza, la transparencia y la integridad en las relaciones comerciales, contribuyendo a un entorno empresarial justo y equitativo.

Principio de Equidad

El principio de equidad es un concepto esencial en la rama del derecho comercial, el cual se refiere a la búsqueda de un trato justo y equitativo entre las partes involucradas en las transacciones comerciales. Este principio se basa en la idea de que las relaciones comerciales deben regirse por la justicia y la igualdad, asegurando que ninguna de las partes se vea perjudicada injustamente.

En el contexto jurídico, el principio de equidad implica que las normativas, regulaciones y decisiones judiciales deben tener en cuenta no solo los intereses de las partes directamente involucradas en una transacción comercial, sino también los principios de justicia y equidad. Esto significa que, en caso de conflictos o controversias comerciales, los tribunales deben buscar soluciones que sean equitativas y que tomen en consideración los intereses de todas las partes de manera imparcial.

Además, el principio de equidad comercial también se relaciona con la moralidad y la ética en los negocios, promoviendo prácticas comerciales honestas, transparentes y respetuosas de los derechos de todas las partes involucradas. Esto incluye el cumplimiento de los contratos, la veracidad en la publicidad y promoción de productos o servicios, y el respeto a las normativas comerciales y de protección al consumidor.

Por todo lo anterior, el principio de equidad busca garantizar un ambiente comercial justo y equitativo, donde todas las partes sean tratadas con igualdad y respeto, y donde prevalezca la justicia en las relaciones comerciales.

Tipos de Contratos Comerciales

Existen diversos tipos de contratos comerciales que se utilizan en el ámbito empresarial y comercial para regular las relaciones entre las partes involucradas en una transacción.

Los contratos son convenios que producen o transfieren los derechos y las obligaciones. Los contratos son una especie del género convenios. (Convenio es el acuerdo de dos o más voluntades para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones. A su vez, el convenio es una especie del acto jurídico, que es la manifestación de voluntad para producir efectos jurídicos. Estos conceptos que ha elaborado el Derecho Civil son extensivos al Derecho Mercantil y podemos decir que los contratos mercantiles son convenios que producen o transfieren obligaciones y derechos de naturaleza mercantil. (González,1997, p.19)

Algunos de los tipos más comunes de contratos comerciales son:

Contrato de compraventa: Es aquel en el que una parte se compromete a transferir la propiedad de un bien a cambio de un precio determinado. Puede ser de bienes muebles o inmuebles.

Contrato de arrendamiento: Establece los términos y condiciones bajo los cuales una parte (arrendador) cede el uso y disfrute de un bien a otra parte (arrendatario) a cambio de un pago periódico.

Contrato de distribución: Se utiliza cuando una empresa (distribuidor) se compromete a comercializar y distribuir los productos de otra empresa (fabricante) a cambio de una comisión o margen de beneficio.

Contrato de agencia: En este contrato, una parte (agente) actúa en nombre de otra parte (principal) para promover la venta de productos o servicios, a cambio de una comisión o remuneración.

Contrato de franquicia: Es un acuerdo legal entre dos partes, conocidas como el franquiciador y el franquiciado, en el cual el franquiciador concede al franquiciado el derecho de operar un negocio utilizando su marca comercial, métodos de operación, sistemas de negocio, *know-how* y apoyo continuo a cambio de un canon (compensación financiera). En este contrato, el franquiciado obtiene el derecho de utilizar la marca y el modelo de negocio del franquiciador, mientras que el franquiciador brinda al franquiciado la asistencia necesaria para establecer y operar la franquicia de acuerdo con los estándares establecidos. Además, le transfiere lo conocido como el *tradedress* de la empresa (diseños industriales, secretos empresariales, imagen externa de los locales comerciales, etc.).

Contrato de suministro: Establece los términos y condiciones bajo los cuales una parte (proveedor) se compromete a suministrar productos o servicios a otra parte (cliente) a cambio de un precio determinado.

Contrato de prestación de servicios: Regula la prestación de servicios por parte de una empresa o profesional a un cliente, especificando los términos, condiciones y compensación por dichos servicios.

Estos son solo algunos ejemplos de los tipos de contratos comerciales más comunes, pero existen muchos otros que se utilizan en diferentes contextos comerciales y empresariales, dependiendo de las necesidades específicas de las partes involucradas y la naturaleza de la transacción.

La elección del contrato adecuado dependerá de la naturaleza de la transacción, las necesidades de las partes involucradas y las regulaciones legales aplicables en el país.

Garantías

Una garantía comercial es un compromiso o promesa que un vendedor o fabricante hace al comprador en relación con un producto o servicio. Esta garantía puede ser ofrecida de manera voluntaria por el vendedor como parte de su política comercial, o puede estar establecida por ley para proteger los derechos de los consumidores.

En términos generales, una garantía comercial asegura al comprador que el producto o servicio cumplirá con ciertos estándares de calidad, rendimiento o durabilidad durante un período de tiempo específico. Si el producto o servicio no cumple con estos estándares, el vendedor o fabricante está obligado a repararlo, reemplazarlo o reembolsar el dinero al comprador, según lo estipulado en los términos de la garantía.

Las garantías comerciales pueden variar en su alcance y duración y pueden incluir aspectos como la cobertura de defectos de fabricación, el funcionamiento adecuado del

producto, la durabilidad de este, entre otros. Por lo general, las garantías comerciales se detallan en la documentación del producto o servicio, como el manual del usuario o los términos y condiciones de venta.

Es importante tener en cuenta que las garantías comerciales pueden ser ofrecidas tanto para productos como para servicios, y que pueden ser ofrecidas por diferentes tipos de vendedores, como fabricantes, minoristas o distribuidores. Además, las garantías comerciales pueden ser complementarias a las garantías legales establecidas por la ley, las cuales protegen los derechos de los consumidores en caso de productos defectuosos o servicios no conformes con lo acordado.

En Costa Rica, las garantías comerciales están reguladas principalmente por la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, así como por el Código de Comercio y otras disposiciones legales relacionadas. Estas leyes establecen los derechos y responsabilidades tanto de los proveedores como de los consumidores en relación con las garantías de los productos y servicios. Aquí hay un resumen de las principales garantías comerciales en Costa Rica:

Garantía Legal: La ley establece que los consumidores tienen derecho a una garantía legal mínima en todos los productos y servicios adquiridos. Esta garantía cubre los defectos de fabricación, calidad y funcionamiento durante un período de tiempo determinado, que varía según el tipo de producto o servicio.

Garantía Voluntaria: Además de la garantía legal, los proveedores pueden ofrecer garantías voluntarias adicionales como parte de sus políticas comerciales. Estas garantías pueden extenderse más allá de los términos establecidos por la ley y ofrecer mayores beneficios o cobertura al consumidor.

Garantía por Vicios Ocultos: El Código de Comercio establece que los proveedores son responsables por los vicios ocultos de los productos que afecten su calidad o idoneidad para el uso previsto. Los consumidores tienen derecho a reclamar la reparación o reemplazo

de los productos defectuosos en un plazo determinado después de su descubrimiento. En razón de lo anterior, el artículo 441 del Código de Comercio (1964), señala que:

En la compraventa de cosa futura determinada, el contrato quedará subordinado a la existencia del objeto. Si la cosa no llegare a existir, el contrato quedará resuelto sin responsabilidad para ninguno de los contratantes. Si ya se hubiere pagado el precio o parte de él, estará obligado el vendedor a devolver la suma recibida; a menos que de su parte hubiere culpa, dolo o negligencia, en cuyo caso responderá también por los daños y perjuicios causados.

Asimismo, el artículo 450, párrafo tercero, del mismo cuerpo normativo, señala que: “Si los vicios fueren ocultos, el comprador deberá denunciarlos por escrito al vendedor o a su representante, dentro de los diez días a partir de la entrega, salvo pacto en contrario”.

Garantía de Servicios: Los proveedores de servicios están obligados a garantizar la calidad y el cumplimiento de los servicios prestados. Los consumidores tienen derecho a reclamar la reparación o reembolso en caso de que los servicios no cumplan con los estándares acordados o anunciados.

Derecho a la Información: Los proveedores están obligados a proporcionar información clara, precisa y completa sobre las garantías asociadas con los productos y servicios ofrecidos. Esto incluye detalles sobre los términos de la garantía, los plazos de reclamación y los procedimientos para hacer valer los derechos del consumidor.

Mecanismos de Resolución de Disputas: En caso de controversias relacionadas con las garantías comerciales, los consumidores tienen derecho a recurrir a mecanismos de resolución de disputas, como la mediación, el arbitraje o la atención al cliente, para buscar una solución justa y equitativa.

En resumen, en Costa Rica, las garantías comerciales están diseñadas para proteger los derechos de los consumidores y garantizar la calidad y la seguridad de los productos y

servicios ofrecidos en el mercado. Es importante que los consumidores estén informados sobre sus derechos y opciones en caso de que necesiten hacer valer una garantía comercial.

Garantía Personal y Real

En el ámbito del derecho, particularmente en el contexto de las obligaciones y los contratos, se pueden distinguir entre garantías personales y garantías reales:

Garantía Comercial Personal: Se refiere a la promesa hecha por una persona (física o jurídica) de cumplir con una obligación en caso de que el deudor principal falle en hacerlo. En otras palabras, una garantía personal implica que una tercera parte se compromete a responder por la deuda o cumplir con la obligación si el deudor principal no lo hace. Este tipo de garantía se basa en la confianza en la solvencia y capacidad de pago del garante.

Garantía Comercial Real: Se refiere a una garantía respaldada por un activo tangible, como una propiedad, un vehículo, o cualquier otro bien de valor. En este caso, el bien actúa como garantía o seguridad para asegurar el cumplimiento de una obligación financiera. Si el deudor no cumple con la obligación, el acreedor puede ejercer su derecho sobre el bien dado en garantía para satisfacer la deuda pendiente.

Es importante tener en cuenta que tanto las garantías personales como las reales pueden ser utilizadas en diferentes tipos de transacciones comerciales y financieras, dependiendo de las circunstancias específicas y las preferencias de las partes involucradas. La elección entre una garantía personal y una garantía real dependerá de varios factores, como el riesgo crediticio, la disponibilidad de activos para garantizar la deuda, y las políticas de préstamo o financiamiento de las instituciones financieras o acreedores.

Responsabilidad Civil Contractual

La responsabilidad civil es un concepto del derecho que implica la obligación de una persona o entidad (llamada "responsable") de reparar el daño o perjuicio causado a otra persona o entidad (llamada "perjudicada") como resultado de un acto ilícito, una acción

negligente, una omisión, o el incumplimiento de un deber legal o contractual. En esencia, se trata de la obligación de reparar o compensar los daños causados a terceros debido a una conducta ilícita o negligente.

La responsabilidad contractual viene impuesta por la existencia previa de una relación jurídica determinada (contractual o de otra naturaleza) entre personas determinadas y la producción de un daño que se produce, precisamente por y como consecuencia de la infracción o incumplimiento precisamente, por y como consecuencia de la infracción o incumplimiento del vínculo preexistente. (Gómez, 1996, p. 45)

Existen varios tipos de responsabilidad civil, entre los cuales se destacan:

Responsabilidad Civil Contractual: Surge de la violación de las obligaciones establecidas en un contrato entre las partes. Si una de las partes incumple con lo estipulado en el contrato, puede ser responsable de compensar los daños y perjuicios causados a la otra parte.

Responsabilidad Civil Extracontractual: También conocida como responsabilidad civil delictual o cuasi delictual, se refiere a la obligación de reparar el daño causado a otra persona debido a un acto ilícito o negligente, aunque no exista un contrato entre las partes. Esta puede surgir de acciones como la imprudencia, la negligencia, el incumplimiento de deberes legales, etc.

Responsabilidad Civil Profesional: Surge cuando un profesional, como un médico, abogado, arquitecto, etc., comete un error o una negligencia en el ejercicio de su profesión, lo que resulta en daños para el cliente o paciente. Los profesionales pueden ser responsables de reparar los daños causados debido a su falta de diligencia o competencia profesional.

Responsabilidad Civil por Productos Defectuosos: Se refiere a la obligación del fabricante, distribuidor o vendedor de un producto de reparar los daños causados por defectos

en el producto. Esto incluye defectos de diseño, fabricación o información insuficiente sobre los riesgos asociados con el producto.

Responsabilidad Civil por Daños Ambientales: Surge de la contaminación o degradación del medio ambiente causada por actividades industriales, comerciales o individuales. Las personas o entidades responsables pueden ser obligadas a reparar el daño ambiental causado.

Estos son solo algunos ejemplos de los tipos de responsabilidad civil que existen en el derecho. Cada uno de ellos tiene sus propios elementos y requisitos específicos para determinar la existencia y alcance de la responsabilidad.

Cuando se habla de responsabilidad civil contractual, se hace referencia a aquella que surge cuando una de las partes no cumple con las obligaciones establecidas en un contrato. Esta responsabilidad se deriva del incumplimiento de los términos acordados en dicho convenio.

La Sala Primera de Casación, en Resolución N° 320 de las 14:20 horas, del 9 de noviembre de 1990, señala que:

La responsabilidad contractual presupone la existencia de una obligación jurídica determinada, convenida libremente por las partes, y además el hecho de que tal obligación haya sido incumplida culpablemente por el obligado.

En ese orden de ideas, la responsabilidad contractual implica que una de las partes incumple una obligación legal específica que ha sido acordada libremente por ambas partes en un contrato. Este incumplimiento se considera culpable cuando el obligado, es decir, la parte que no cumple con su obligación ha actuado de manera negligente o con dolo.

Es decir, la responsabilidad contractual se genera cuando se violan los términos de un acuerdo previamente establecido entre las partes, y este incumplimiento se considera culpable si la parte que falla en cumplir ha actuado de manera negligente o intencionada.

La responsabilidad civil, entendida como la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de la obligación, se divide, generalmente en responsabilidad contractual y extracontractual. (Arias,2004, pp. 101-102)

En razón de lo anterior, la responsabilidad civil se refiere a la obligación de compensar los daños y perjuicios sufridos por una parte como consecuencia del incumplimiento de una obligación legal. Esta responsabilidad se divide comúnmente en dos categorías principales: responsabilidad contractual y responsabilidad extracontractual.

Responsabilidad Contractual: Esta surge cuando una de las partes no cumple con las obligaciones estipuladas en un contrato. Implica que el incumplimiento se produce dentro del marco de una relación contractual previamente establecida entre las partes involucradas. Por lo tanto, la responsabilidad contractual se deriva directamente de un contrato y de las obligaciones que se acordaron en él.

Responsabilidad Extracontractual: También conocida como responsabilidad civil delictual o aquiliana, esta surge cuando una persona causa daños a otra de manera ilícita, es decir, sin que exista un vínculo contractual entre ellas. En este caso, la obligación de indemnizar surge de actos que pueden ser considerados como negligentes, imprudentes o intencionados, y no necesariamente vinculados a un contrato específico.

Ambas formas de responsabilidad implican la obligación de compensar los daños sufridos hacia la parte perjudicada.

Aunque la responsabilidad contractual se identifica mucho con el contrato y las obligaciones surgidas de él, nunca se confunde, pero es, sin duda, el punto de referencia por excelencia para determinar variadas peculiaridades de la obligación de

reparar. Su relevancia la refleja el artículo 1023 de nuestro Código en su inciso primero, que señala parámetros para determinar la extensión de esa obligación de reparar, constituyéndose en uno de los límites a la validez de las cláusulas. (Barguill, 1990, p.135)

En este orden de ideas, la responsabilidad contractual está estrechamente relacionada con el contrato y las obligaciones que surgen de él. Aunque estas dos nociones no se confunden entre sí, el contrato sirve como el principal punto de referencia para determinar diversos aspectos relacionados con la obligación de indemnizar por incumplimiento. La importancia de esta relación se refleja en el artículo 1023 de nuestro Código en su inciso primero, el cual establece parámetros para determinar el alcance de la obligación de indemnizar por incumplimiento contractual.

Esto se convierte en un límite para la validez de las cláusulas contractuales y refleja la relevancia que tiene el contrato como base para establecer las obligaciones de las partes y las consecuencias por su incumplimiento.

Asimismo, el mismo autor del enunciado anterior, señala sobre la responsabilidad extracontractual, lo siguiente:

La responsabilidad extracontractual, resulta de la violación del derecho ajeno cometida por negligencia del agente, fuera de toda relación convencional, y que trae como consecuencia para el mismo, la obligación de resarcir el perjuicio ocasionado. (Barguill, 1990, p.137)

Aunado a lo anterior, la responsabilidad extracontractual surge cuando una persona causa daños a otra sin que exista un vínculo contractual entre ellas. Esta responsabilidad se deriva de la violación del derecho de otra persona, generalmente como resultado de negligencia por parte del responsable.

Es decir, el agente que causa el daño actúa de manera imprudente, descuidada o negligente, lo que resulta en la violación de los derechos de otra persona. Como consecuencia de esta violación, el responsable está obligado a compensar el daño causado a la parte perjudicada. Es importante destacar que esta responsabilidad se produce fuera de cualquier relación contractual preexistente y se basa en la obligación general de respetar los derechos de los demás.

Aunado a lo anterior, en Costa Rica, el artículo 1045 del Código Civil (1886) señala: “Todo aquel que, por dolo, falta, negligencia o imprudencia, causa a otro un daño, está obligado a repararlo junto con los perjuicios”.

Este texto establece el principio general de responsabilidad civil extracontractual. En él se establece que cualquier individuo que, mediante dolo (intención maliciosa), falta (acción contraria a la ley o al deber), negligencia (falta de cuidado o atención debida) o imprudencia (acción temeraria o falta de precaución), cause daño a otra persona está obligado a reparar dicho daño, así como los perjuicios adicionales derivados de este.

Este principio refleja la idea fundamental de que toda persona debe actuar con la debida diligencia y cuidado para evitar causar daños a los demás. En caso de que se produzca un daño debido a la conducta dolosa, negligente o imprudente de alguien, esa persona será responsable de reparar el daño causado, así como de compensar cualquier perjuicio adicional sufrido por la parte perjudicada. Este principio constituye una base importante en el sistema legal para proteger los derechos y la integridad de los individuos y para promover la justicia en la sociedad.

Contrato de Compraventa Mercantil

Los contratos de compraventa son acuerdos legales mediante los cuales una parte, conocida como vendedor, se compromete a transferir la propiedad de un bien específico a otra parte, llamada comprador, a cambio de una contraprestación, generalmente en forma de dinero. Estos contratos son fundamentales en el ámbito del comercio y son utilizados para formalizar la transferencia de bienes entre las partes involucradas.

En relación con la definición de un contrato de compraventa, la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, en sentencia número 340 de las 14:50 horas del 5 de diciembre de 1990, señala lo siguiente:

La compraventa es un contrato traslativo de dominio mediante el cual una persona, denominada vendedor, transmite o se obliga a transmitir a otra, llamada comprador, la propiedad de un bien corporal a cambio del pago de un precio determinado.

Es decir, su fin principal es el intercambio de bienes corporales a cambio de una suma de dinero; desempeña por tanto una importante función social y económica, al facilitar la circulación de bienes.

En este contexto, el contrato de compraventa representa una evolución del trueque o intercambio directo de bienes. Antes de la concepción y adopción de la moneda como medida y símbolo de valor, las transacciones comerciales solían llevarse a cabo mediante el intercambio directo de un bien por otro. Por lo tanto, el trueque se considera la forma más básica y primitiva de comercio. Posterior a la aparición del dinero y, como consecuencia, de las transacciones de compraventa, el trueque pierde relevancia y el contrato de compraventa emerge como el método legal predominante para la transferencia de bienes materiales.

De todos los contratos, el de compraventa es el más frecuente y el de mayor importancia, por servir para la adquisición de los objetos que el hombre requiere a efecto de llenar sus necesidades o para satisfacer su apetito de adquisición. A cada momento y en todas partes se verifican operaciones de esa índole, pues como se ha dicho con verdad, aunque no todos tienen que vender, todos tienen algo que comprar. En una sociedad cualquiera, la amplitud del volumen de las compras y ventas y la actividad comercial que por ella se desenvuelve, son signos reveladores de su prosperidad económica. (Córdoba,2010, pp. 78-79)

Aquí hay algunos puntos clave sobre los contratos de compraventa:

Partes involucradas: Las partes principales en un contrato de compraventa son el vendedor, quien posee el bien y lo transfiere, y el comprador, quien adquiere el bien a cambio de un pago.

Descripción del bien: El contrato debe incluir una descripción detallada del bien que se está vendiendo. Esto puede incluir especificaciones técnicas, características, cantidad, calidad, etc.

Precio y forma de pago: El contrato debe establecer el precio acordado por el bien y la forma en que se realizará el pago. Esto puede incluir el monto total a pagar, cualquier pago inicial, plazos de pago, método de pago, etc.

Condiciones de entrega: Se debe especificar cómo y cuándo se entregará el bien al comprador. Esto puede incluir detalles sobre la entrega física del bien, el lugar de entrega, el plazo de entrega, etc.

Garantías y responsabilidades: El contrato puede incluir disposiciones sobre las garantías ofrecidas por el vendedor, como la garantía de que el bien está libre de defectos o deudas. También puede establecer las responsabilidades de cada parte en caso de incumplimiento del contrato.

Clausulas adicionales: El contrato puede incluir cláusulas adicionales para abordar situaciones específicas, como el derecho de rescisión, condiciones de devolución, indemnización por incumplimiento, etc.

Firmas y fecha: Finalmente, el contrato debe ser firmado por ambas partes y debe incluir la fecha de firma. Esto confirma el acuerdo entre las partes y establece la fecha de inicio de los términos y condiciones del contrato.

Los contratos de compraventa son herramientas legales importantes que brindan seguridad y protección a ambas partes involucradas en una transacción comercial. Establecen los derechos y obligaciones de cada parte y ayudan a prevenir conflictos y disputas en el futuro. Es importante redactar estos contratos de manera clara y precisa para evitar malentendidos y asegurar una transacción exitosa.

Sobre el Objeto de la Compraventa

En otro orden de ideas, según la Sala Primera de Casación, en sentencia N.º 340 de las 14:50 horas del 5 de diciembre de 1990, señala lo siguiente en relación con el objeto de la compraventa:

De conformidad con los artículos 1007, 1008 y 1049 del Código Civil y 442 del Código de Comercio, el contrato de compraventa se perfecciona desde que hay acuerdo en cosa y precio.

El artículo 1049 del Código Civil, establece que la compraventa se considera concluida una vez que las partes acuerdan el objeto y el precio. De manera similar, el artículo 442 del Código de Comercio coincide con esta disposición civil, al indicar que un contrato de compraventa resultante de una negociación verbal ya sea en persona o por otro medio, se perfeccionará en el momento en que se acuerden el objeto, el precio y otros detalles relevantes de la negociación.

Características de la compraventa

La Resolución N.º 7 de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, de las 14: minutos del 2 de febrero de 1994, señala las características fundamentales que el contrato de compraventa debe contener:

La compraventa comercial presenta características principales en cuanto a su estructura y su función como un contrato de ejercicio de empresa. a) Es traslativo: produce la transferencia de un derecho con efectos reales como consecuencia del

simple convenio; además crea efectos obligacionales dando origen a diversos deberes entre vendedor y comprador. b) Es a título oneroso: las partes procuran para sí un beneficio económico o ventaja: para el comprador el derecho adquirido y para el vendedor la suma de dinero obtenida como pago del precio. c) Es de prestaciones recíprocas: existe una relación sinalagmática mediante la cual los contratantes asumen las obligaciones y cumplen las atribuciones patrimoniales derivadas del contrato. d) Es conmutativo: permite determinar en el momento del convenio las ventajas y, correlativamente, el sacrificio para cada una de las partes. e) Es consensual: su causa está constituida por el intercambio de la propiedad u otro derecho por una suma de dinero.

Este tipo de contrato genera la transferencia de un derecho real; es decir, la propiedad sobre un bien, como resultado del acuerdo entre las partes. Además, crea obligaciones entre el vendedor y el comprador, estableciendo deberes para ambas partes. Asimismo, implica que ambas partes procuran obtener un beneficio económico o ventaja. El comprador adquiere el derecho sobre el bien, mientras que el vendedor recibe una suma de dinero como contraprestación por la venta.

Por otra parte, establece una relación de reciprocidad entre las partes, donde cada una asume obligaciones y cumple con atribuciones patrimoniales derivadas del contrato. Ambas partes tienen derechos y responsabilidades que deben cumplir en virtud del acuerdo.

Aunado a lo anterior, permite determinar desde el momento de la celebración del contrato las ventajas y los sacrificios para cada una de las partes. Es decir, las partes conocen los beneficios y las obligaciones que adquieren al momento de firmar el contrato.

En consecuencia, la causa de la compraventa está constituida por el intercambio de la propiedad o cualquier otro derecho sobre un bien, a cambio de una suma de dinero. El contrato se perfecciona con el simple acuerdo de las partes sobre el objeto y el precio, sin necesidad de formalidades adicionales.

En síntesis, la compraventa comercial es un contrato que implica la transferencia de la propiedad de un bien a cambio de un precio, con características como la traslación de derechos, la reciprocidad de obligaciones, la onerosidad, la conmutatividad y la consensualidad, lo que la convierte en un instrumento fundamental en el ámbito empresarial y económico.

Cosa y Precio

Según resolución judicial de la Sala Primera de Casación, en razón de la sentencia N.º 340 de las 14:50 horas del 5 de diciembre de 1990, se señaló que: “La cosa objeto de la compraventa debe ser corporal, disponible, existente y determinada o determinable”.

Para que un contrato de compraventa sea válido desde el punto de vista jurídico, es fundamental que la cosa objeto de la transacción cumpla con los requisitos de ser corporal, disponible, existente y determinada o determinable. Estas condiciones garantizan la claridad y la seguridad jurídica en la transacción, así como la protección de los derechos de ambas partes involucradas.

El precio debe consistir en una suma de dinero que el comprador se obliga a entregar, o entrega, al vendedor. El valor monetario acordado debe ser preciso y concreto, siendo que debe estar claramente indicado en el contrato, o al menos proporcionar los elementos esenciales que permitan determinarlo; de lo contrario, el contrato será inválido. En caso de que no se especifique el precio, sino solo se mencione la posibilidad de determinarlo, deben existir suficientes elementos objetivos que permitan esta determinación.

En el caso de ventas comerciales en las que estos elementos no estén presentes, podría aplicarse la presunción establecida en el artículo 446 del Código de Comercio (1964): “Cuando en la compraventa se haga referencia al precio de plaza, bolsa, mercado nacional o extranjero, quedará este determinado conforme al que prive en esos lugares o establecimientos el día del contrato”.

En razón de lo anterior, se establece una regla importante en el ámbito de la compraventa, relacionada con la determinación del precio cuando se hace referencia a términos como "precio de plaza", "precio de bolsa", "precio de mercado nacional o extranjero", entre otros.

Cuando las partes en un contrato de compraventa utilizan términos como los mencionados anteriormente para referirse al precio, se establece que dicho precio quedará determinado de acuerdo con lo que prevalezca en los lugares o establecimientos correspondientes en el día en que se celebre el contrato.

Esto implica que el precio de la transacción estará sujeto a las fluctuaciones del mercado en el día en que se realiza el acuerdo. Por ejemplo, si se hace referencia al "precio de bolsa" para determinado producto, el precio acordado será el que esté vigente en la bolsa de valores en la fecha en que se firma el contrato. De igual manera, si se menciona el "precio de mercado nacional", se tomará en cuenta el precio que esté en vigor en el mercado nacional en la fecha de celebración del contrato.

Esta disposición proporciona claridad y certeza a las partes al establecer un criterio objetivo para la determinación del precio en casos donde se utilizan términos genéricos o vinculados a la fluctuación del mercado. Además, refleja la voluntad de las partes de basar el precio en condiciones comerciales vigentes en el momento de la transacción.

Sobre los sujetos de la compraventa

El comprador y el vendedor son las partes involucradas en un contrato de compraventa, un acuerdo legal mediante el cual una parte (el vendedor) se compromete a transferir la propiedad de un bien o servicio específico a otra parte (el comprador) a cambio de una contraprestación, generalmente en forma de dinero.

El Comprador

El comprador es la parte que adquiere o compra un bien o servicio en virtud de un contrato de compraventa. Esta parte asume la obligación de pagar el precio acordado por el bien o servicio y tiene derecho a recibir la propiedad del mismo una vez que se cumplen las condiciones del contrato. El comprador puede ser una persona física o jurídica, dependiendo del contexto de la transacción.

En otras palabras, el comprador es aquel individuo que se compromete a pagar un precio para obtener la propiedad de un bien material específico o identificable. Se espera que el comprador tenga la capacidad legal para realizar este tipo de transacción, lo que significa que debe ser mayor de edad y no tener restricciones que le impidan comprender y asumir responsabilidades legales.

El Vendedor

El vendedor es la parte que vende o transfiere un bien o servicio en virtud de un contrato de compraventa. Esta parte se compromete a transferir la propiedad del bien o servicio al comprador a cambio del pago del precio acordado. El vendedor tiene la obligación de entregar el bien o servicio en las condiciones establecidas en el contrato y de garantizar que el comprador reciba lo que se ha acordado.

La compraventa de Contado o a Plazos

La compraventa, ya sea al contado o a plazos, es un contrato en el que una de las partes, denominada vendedor, se compromete a transferir la propiedad de un bien o a prestar un servicio a cambio de una cantidad de dinero, denominada precio, que la otra parte, denominada comprador, se compromete a pagar.

Desde un punto de vista jurídico, la principal diferencia entre una compraventa al contado y una a plazo radica en el momento en que se realiza el pago del precio acordado:

Compraventa al contado: En este tipo de compraventa, el pago del precio se realiza de manera inmediata en el momento de la entrega del bien o la prestación del servicio. Es decir, el comprador paga la totalidad del precio en el mismo instante en que adquiere el bien o recibe el servicio.

Compraventa a plazos: En este caso, el pago del precio se aplaza y se realiza en cuotas o en un período de tiempo posterior al momento de la adquisición del bien o la prestación del servicio. El comprador se compromete a pagar el precio en una serie de pagos periódicos, generalmente a lo largo de un período acordado previamente con el vendedor.

Ambos tipos de compraventa están regulados por las leyes y normativas correspondientes, que establecen los derechos y obligaciones de las partes involucradas, así como los mecanismos legales para resolver cualquier disputa que pueda surgir en relación con el contrato.

Ventas a Plazo

La venta a plazos en materia comercial es una modalidad de transacción en la que la adquisición de un bien o servicio se realiza mediante pagos parciales a lo largo de un periodo de tiempo determinado, en lugar de realizar un pago único al momento de la entrega. En este tipo de ventas, el precio total del bien o servicio se divide en cuotas o pagos periódicos que el comprador se compromete a realizar conforme a los términos y condiciones establecidos en el contrato de venta.

En una venta a plazos, la entrega del bien o la prestación del servicio suele estar condicionada al pago completo del precio acordado. Es decir, el comprador obtiene la posesión o el uso del bien, o recibe el servicio, desde el inicio de la transacción, pero la propiedad o el derecho sobre el bien o servicio permanece con el vendedor hasta que se complete el pago total.

Este tipo de transacción comercial es común en la venta de bienes duraderos como electrodomésticos, vehículos, muebles, equipos electrónicos, así como en la prestación de servicios de largo plazo como planes de suscripción, planes de viaje, proyectos habitacionales, entre otros. La venta a plazos permite a los consumidores adquirir bienes y servicios de alto valor sin la necesidad de realizar un desembolso inicial significativo, facilitando así el acceso a productos y servicios que de otra manera podrían resultar inaccesibles para algunas personas.

El legislador al promulgar la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor establece la eliminación de licencias, autorizaciones o restricciones para el ejercicio del comercio (artículo 6), pero, a la vez, establece la necesidad de inscripción y autorización administrativa para el ejercicio comercial de la mal denominada actividad de “ventas a plazo” (artículo 43). Esta contradicción filosófica el legislador la mantiene con el fin de evitar estafas masivas y que a la postre se dieron en “clubes de viaje”, “proyectos de vivienda”, “proyectos de desarrollo”, “medicina pre-pagada”, etc... Donde miles de miles de consumidores fueron afectados. La Sala Constitucional, en los análisis que ha efectuado sobre la intervención Estatal y la libertad de empresa, se ha inclinado por la tutela del consumidor. (Solórzano,2010, p.23)

El artículo 44 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (1994) define y establece los parámetros sobre las ventas a plazo, según lo siguiente:

Ventas a plazo. Las ventas a plazo de bienes tales como bienes inmuebles, apartamentos y casas, la prestación futura de servicios, tales como las ventas de clubes de viaje, acciones, títulos y derechos que den participación a los consumidores como dueños, socios o asociados y los proyectos futuros de desarrollo, como centros sociales y turísticos, urbanizaciones, explotación de actividades industriales, agropecuarias y comerciales, deben cumplir con lo establecido en este artículo.

El texto hace referencia a las ventas a plazo de diversos tipos de bienes y servicios, así como a proyectos futuros de desarrollo, y establece que deben cumplir con ciertas disposiciones legales que se detallan en el artículo al que hace referencia.

Desde un punto de vista jurídico, las ventas a plazo son aquellas en las que el pago del precio de un bien o servicio se realiza de manera fraccionada o diferida en el tiempo, en lugar de pagarse en su totalidad al momento de la entrega. Este tipo de transacciones comerciales pueden involucrar una variedad de bienes y servicios, como bienes inmuebles, prestación de servicios, acciones, títulos valores y proyectos de desarrollo.

El texto señala que las ventas a plazo de los bienes mencionados deben cumplir con lo establecido en el artículo correspondiente de la ley o regulación aplicable. Esto puede incluir requisitos específicos en cuanto a la forma de celebrar el contrato de venta, las condiciones de pago, los derechos y obligaciones de las partes involucradas, así como las garantías y protecciones otorgadas a los consumidores.

Por ejemplo, en el caso de las ventas a plazo de bienes inmuebles, es común que se establezcan disposiciones relacionadas con el pago inicial, los plazos de pago restantes, los intereses aplicables, las garantías sobre el bien vendido, entre otros aspectos. Estas disposiciones pueden estar reguladas por la ley o pueden ser establecidas por acuerdo entre las partes en el contrato de venta.

En síntesis, el texto destaca la importancia de que las ventas a plazo cumplan con las disposiciones legales aplicables, con el fin de proteger los derechos de todas las partes involucradas en la transacción comercial y garantizar la seguridad jurídica de la misma.

Ahora bien, la segunda parte de este artículo, indica taxativamente las condiciones que se deben cumplir según lo establecido en este apartado, a saber:

Siempre que concurran las siguientes condiciones:

- a) Que se ofrezcan públicamente o de manera generalizada a los consumidores.
- b) Que la entrega del bien, la prestación del servicio o la ejecución del proyecto constituya una obligación cuya prestación, en los términos ofrecidos o pactados, esté condicionada a un hecho futuro.
- c) Que la realización de ese hecho futuro, en los términos ofrecidos y pactados, dependa de la persona física o de la entidad, de hecho, o de derecho, según el caso, que debe entregar el bien, prestar el servicio o colocar a los consumidores en ejercicio del derecho en el proyecto futuro.

Desde la perspectiva jurídica, estas condiciones señaladas en el artículo hacen referencia a los requisitos que deben cumplirse, en razón de considerar una oferta como una venta a plazos. Es decir, la primera condición es que la oferta de venta a plazos debe ser realizada de manera pública o generalizada, es decir, dirigida al público en general o a un grupo amplio de consumidores. Esto implica que la oferta debe ser accesible y conocida por un amplio espectro de personas, no limitada a un grupo específico o cerrado.

En relación con la segunda condición, establece que la entrega del bien, la prestación del servicio o la ejecución del proyecto debe estar condicionada a un hecho futuro. Esto significa que el cumplimiento de la obligación de entrega o prestación está sujeto a un evento o situación que aún no ha ocurrido al momento de la celebración del contrato.

Sobre la tercera condición, indica que la realización del hecho futuro, en los términos ofrecidos y pactados, debe depender de la persona o entidad que se compromete a entregar el bien, prestar el servicio o ejecutar el proyecto. En otras palabras, la ocurrencia del evento futuro debe estar bajo el control o responsabilidad de la parte que realiza la oferta de venta a plazos.

Estos requisitos son fundamentales para distinguir una venta a plazos de otras formas de transacciones comerciales. Su cumplimiento garantiza que las ofertas de venta a plazos se

ajusten a ciertos estándares legales y proporcionen protección adecuada a los consumidores, al tiempo que ofrecen claridad y transparencia en los términos y condiciones de la oferta.

Ventajas y Desventajas de las Ventas a Plazos

Las ventas a plazos tienen ventajas y desventajas tanto para los consumidores como para los comerciantes. A continuación, se detallan algunas de las principales:

Ventajas para los consumidores:

Acceso a bienes de alto valor: Permite a los consumidores adquirir bienes de alto valor, como electrodomésticos, vehículos, proyectos habitacionales o tecnología, sin la necesidad de realizar un pago único y completo en el momento de la compra. Esto facilita el acceso a bienes que de otra manera podrían resultar inaccesibles para muchas personas debido a limitaciones financieras.

Flexibilidad en el pago: Al dividir el pago en cuotas periódicas, las ventas a plazos proporcionan a los consumidores una mayor flexibilidad en la gestión de sus finanzas. Esto les permite distribuir el costo del producto a lo largo del tiempo, lo que puede adaptarse mejor a su presupuesto y capacidad de pago.

Posibilidad de financiamiento: Las ventas a plazos ofrecen a los consumidores una forma de financiamiento sin la necesidad de recurrir a préstamos bancarios u otras formas de crédito externo. Esto puede ser especialmente útil para aquellos que no tienen acceso a otras formas de financiamiento o que desean evitar las altas tasas de interés de algunos préstamos.

Desventajas para los consumidores:

Costo total más alto: A menudo, las ventas a plazos implican el pago de intereses u otros cargos financieros adicionales, lo que puede aumentar el costo total del producto. En

algunos casos, el consumidor puede terminar pagando más por el producto en comparación con un pago único en efectivo.

Compromiso a largo plazo: Al comprometerse con un plan de pagos a plazos, los consumidores están obligados a realizar pagos periódicos durante un período de tiempo prolongado. Esto puede limitar su flexibilidad financiera a largo plazo y comprometer parte de su ingreso futuro.

Riesgo de incumplimiento: Si un consumidor no cumple con los pagos según lo acordado en el contrato de venta a plazos, puede enfrentar consecuencias negativas, como cargos por pagos atrasados, pérdida del producto adquirido o daño a su historial crediticio.

Ventajas para los comerciantes:

Aumento de las ventas: Las ventas a plazos pueden estimular la demanda al hacer que los productos sean más accesibles para un mayor número de consumidores. Esto puede resultar en un aumento de las ventas y los ingresos para los comerciantes.

Fidelización del cliente: Al ofrecer opciones de financiamiento a los clientes, los comerciantes pueden construir relaciones a largo plazo y fidelizar a los clientes, ya que estos pueden optar por realizar futuras compras en el mismo establecimiento.

Generación de ingresos por intereses: Los comerciantes pueden generar ingresos adicionales mediante el cobro de intereses u otros cargos financieros a los consumidores que optan por comprar a plazos. Esto puede representar una fuente adicional de ingresos para el negocio.

Desventajas para los comerciantes:

Riesgo de incumplimiento: Existe el riesgo de que los consumidores no cumplan con los pagos según lo acordado en el contrato de venta a plazos, lo que puede resultar en pérdidas financieras para el comerciante.

Administración de riesgos financieros: Ofrecer ventas a plazos implica asumir ciertos riesgos financieros, como el riesgo de crédito y el riesgo de tasa de interés. Los comerciantes deben gestionar estos riesgos de manera efectiva para evitar pérdidas significativas.

Costos administrativos: La implementación y gestión de programas de financiamiento a plazos puede generar costos administrativos adicionales para los comerciantes, incluidos costos de procesamiento de pagos, seguimiento de cuentas y gestión de riesgos crediticios.

En razón de lo anterior, si bien las ventas a plazos ofrecen beneficios tanto para los consumidores como para los comerciantes, también presentan ciertas desventajas y riesgos que deben ser considerados por ambas partes antes de comprometerse con este tipo de transacciones. La clave para maximizar los beneficios y minimizar los riesgos radica en una planificación cuidadosa y una gestión eficaz.

Ventas a plazo e intereses

Como se mencionó anteriormente, las ventas a plazo son aquellas en las que el comprador adquiere un bien o servicio con la promesa de pagar su precio en cuotas o en un período de tiempo posterior al momento de la adquisición. En este tipo de transacciones es común que se cobren intereses adicionales por el aplazamiento del pago.

Ahora bien, los intereses en las ventas a plazo representan el costo adicional que el comprador debe pagar por la posibilidad de diferir el pago del precio del bien o servicio adquirido. Estos intereses se calculan sobre el monto total de la deuda pendiente y suelen expresarse como una tasa anual. La tasa de interés puede variar según diversos factores, como

la duración del período de financiamiento, el riesgo asociado con el comprador o la política de la empresa vendedora.

Asimismo, el cobro de intereses en las ventas a plazo permite a la empresa vendedora obtener beneficios adicionales por el financiamiento otorgado al comprador. A su vez, el comprador tiene la ventaja de poder adquirir el bien o servicio de inmediato y pagar en cuotas, lo que puede facilitar el acceso a productos que de otra manera serían difíciles de adquirir de una sola vez. Sin embargo, es importante que el comprador comprenda claramente las condiciones de financiamiento, incluidos los intereses, para evitar comprometerse con obligaciones financieras que puedan resultar excesivas o difíciles de manejar.

Ventas a plazo desde el punto de vista del préstamo

Las ventas a plazo pueden entenderse como un tipo de préstamo en el que el vendedor concede al comprador la posibilidad de adquirir un bien o servicio de inmediato, comprometiéndose este último a realizar pagos periódicos durante un período de tiempo determinado. En este sentido, el vendedor otorga al comprador un financiamiento para la adquisición del bien o servicio, permitiéndole pagar su precio en cuotas en lugar de efectuar un único pago al contado.

Bajo este enfoque, el vendedor actúa como un prestamista al proporcionar al comprador los fondos necesarios para realizar la compra, mientras que el comprador adquiere la obligación de reembolsar esos fondos junto con los intereses correspondientes a lo largo del plazo acordado. Es importante señalar que este tipo de transacción implica una relación contractual entre las partes, en la que se establecen las condiciones del préstamo, incluidos los términos de pago, la tasa de interés aplicable y cualquier otra condición relevante.

Desde el punto de vista jurídico, las ventas a plazo están sujetas a las leyes y regulaciones que rigen los contratos de préstamo y las transacciones comerciales en general. Esto incluye la protección de los derechos de ambas partes, la obligación de cumplir con los

términos del acuerdo y la posibilidad de recurrir a medidas legales en caso de incumplimiento por parte de cualquiera de las partes.

Las Ventas a Plazo de Ejecución Futura

El término "ventas a plazo de ejecución futura" se refiere a una modalidad específica de transacción comercial en la cual se pacta la venta de bienes o servicios que aún no han sido producidos o entregados en el momento de la celebración del contrato. Desde un punto de vista jurídico, esta modalidad implica un compromiso por parte del vendedor de entregar los bienes o prestar los servicios en un momento futuro, de acuerdo con las condiciones establecidas en el contrato de venta.

En este tipo de transacciones, se acuerda un plazo o período de tiempo dentro del cual el vendedor se compromete a ejecutar la entrega o prestación. Durante este período, el comprador adquiere el derecho a recibir los bienes o servicios en el momento estipulado, y el vendedor asume la obligación de cumplir con dicha entrega o prestación en las condiciones acordadas.

Desde una perspectiva legal, las ventas a plazo de ejecución futura están sujetas a las leyes y regulaciones que rigen los contratos de compraventa y las transacciones comerciales en general. Esto incluye aspectos como la validez y exigibilidad del contrato, los derechos y obligaciones de las partes, las condiciones de entrega o prestación, así como los mecanismos para resolver disputas o incumplimientos que puedan surgir en relación con el contrato.

En el artículo 1° de la Ley de Protección al Consumidor (1994), se establece que:

El objetivo de la presente Ley es proteger, efectivamente, los derechos y los intereses legítimos del consumidor, la tutela y la promoción del proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención, la prohibición de monopolios, las prácticas monopolísticas y otras restricciones al funcionamiento eficiente del mercado y la eliminación de las regulaciones necesarias para las actividades económicas.

En razón de lo anterior, el texto hace referencia al propósito de una ley específica cuyo objetivo principal es salvaguardar de manera efectiva los derechos e intereses legítimos de los consumidores. Esta ley busca garantizar la protección integral de los consumidores en sus transacciones comerciales, asegurando que no sean objeto de prácticas abusivas o engañosas por parte de los proveedores de bienes y servicios.

Además de proteger los derechos del consumidor, la ley también tiene como objetivo fomentar y preservar la competencia y la libre concurrencia en el mercado. Esto implica la prevención y prohibición de prácticas monopolísticas, como la formación de monopolios o la implementación de prácticas que limiten la competencia, así como la eliminación de regulaciones excesivas que puedan obstaculizar el funcionamiento eficiente del mercado.

La ley tiene un enfoque dual: por un lado, busca proteger los derechos de los consumidores, asegurando su bienestar y seguridad en las transacciones comerciales y, por otro lado, busca promover un ambiente de competencia justa y libre en el mercado, lo que beneficia tanto a los consumidores como a los participantes en la actividad económica.

¿Qué es un Fideicomiso?

Desde una perspectiva jurídica, un fideicomiso es un contrato en el cual una persona, conocida como fideicomitente, transfiere la propiedad de ciertos bienes o derechos a otra persona, denominada fiduciario, con el objetivo de que este último administre o disponga de esos bienes en beneficio de una tercera persona, llamada fideicomisario, o para cumplir con un propósito específico establecido en el contrato de fideicomiso.

En esencia, el fideicomiso establece una separación entre la propiedad legal de los bienes y su control o disfrute económico. El fiduciario asume la responsabilidad de administrar los bienes conforme a las instrucciones establecidas en el contrato de fideicomiso y en beneficio del fideicomisario. Aunque el fiduciario posee la propiedad legal de los bienes,

no los posee en su beneficio personal, sino que debe utilizarlos según lo estipulado en el contrato y en interés del fideicomisario.

El fideicomiso puede tener una amplia variedad de propósitos, que van desde la gestión de activos financieros y bienes inmuebles hasta la planificación patrimonial y sucesoria, la protección de activos, la financiación de proyectos, entre otros. Es una estructura legal flexible y versátil que ofrece una serie de ventajas en términos de administración, gestión y protección de activos, y puede adaptarse a las necesidades específicas de las partes involucradas.

Ahora bien, en el contexto de la presente investigación sobre las ventas a plazo de ejecución futura, el fideicomiso se utiliza como un mecanismo legal para asegurar los intereses tanto del vendedor como del comprador. Funciona de la siguiente manera:

Constitución del fideicomiso: El vendedor, que puede ser un promotor inmobiliario o desarrollador, establece un fideicomiso con un fiduciario, que puede ser una entidad financiera o un tercero confiable. En este proceso, se especifican las condiciones y términos del fideicomiso, incluyendo el destino de los fondos, las obligaciones del fiduciario y los derechos y responsabilidades de las partes involucradas.

Transferencia de bienes: El vendedor transfiere los bienes o derechos relacionados con el proyecto inmobiliario al fideicomiso. Esto puede incluir terrenos, edificaciones en proceso de construcción, o incluso derechos sobre futuras construcciones.

Pagos del comprador: Los compradores interesados en adquirir una propiedad en el proyecto realizan pagos periódicos, ya sea en forma de primas, abonos o pagos extraordinarios, dependiendo de los términos establecidos en el contrato de venta a plazo.

Administración del fideicomiso: El fiduciario administra los fondos recibidos del comprador de acuerdo con las instrucciones establecidas en el contrato de fideicomiso. Estos

fondos se utilizan para financiar la ejecución futura del proyecto inmobiliario, como la construcción de las viviendas o el desarrollo de las infraestructuras.

Protección de los fondos: El fideicomiso actúa como un mecanismo de protección para los fondos de los compradores. Los recursos se mantienen separados de los activos del vendedor y se utilizan exclusivamente para el desarrollo del proyecto inmobiliario. Esto reduce el riesgo de que los fondos de los compradores se vean comprometidos en caso de incumplimiento por parte del vendedor.

En otro orden de ideas, el fideicomiso es un instrumento mediante el cual se resguardan los dineros aportados por los consumidores dados por el concepto de prima, pagos extraordinarios o abonos adicionales.

Los dineros aportados por el consumidor o prominente comprador por conceptos de la prima, pagos extraordinarios y abonos adicionales serán recibidos por el Fiduciario quien es una entidad financiera, pública o privada, supervisada por la SUGEF que acepte el encargo fiduciario. En ningún caso el Fiduciario podrá a su vez ser la entidad financiera que esté otorgando financiamiento para el desarrollo del plan de venta a plazo o de ejecución futura de bienes inmuebles, ni tampoco otra entidad relacionada o de su grupo económico.

En síntesis, el fideicomiso en ventas a plazo de ejecución futura proporciona un marco legal que garantiza la seguridad y protección tanto para el vendedor como para el comprador. Facilita la administración eficiente de los fondos del comprador y asegura que se utilicen adecuadamente para financiar el desarrollo del proyecto inmobiliario, al tiempo que protege los intereses de todas las partes involucradas.

Fideicomiso en las ventas a plazos de ejecución futura

En las ventas a plazos de ejecución futura, intervienen varias partes en el fideicomiso:

Fiduciario: Es una entidad financiera o un tercero designado que actúa como fiduciario del fideicomiso. Su función principal es administrar los fondos y los activos del fideicomiso de acuerdo con las disposiciones establecidas en el contrato de fideicomiso. El fiduciario garantiza la adecuada ejecución de las obligaciones y los derechos de las partes involucradas.

Promotor Inmobiliario o Desarrollador: Es la entidad o persona que promueve y desarrolla el proyecto inmobiliario objeto de la venta a plazo de ejecución futura. El promotor transfiere los bienes o derechos relacionados con el proyecto al fideicomiso y establece las condiciones y términos de la venta a plazos.

Comprador: Es la persona o entidad que adquiere una propiedad en el proyecto inmobiliario mediante la modalidad de venta a plazo de ejecución futura. Realiza los pagos correspondientes de acuerdo con los términos establecidos en el contrato de compra, y sus derechos y obligaciones están definidos en dicho contrato.

Beneficiarios: Los beneficiarios son los compradores que participan en el fideicomiso. Tienen derechos sobre los bienes o derechos adquiridos en el proyecto inmobiliario y están protegidos por las disposiciones del contrato de fideicomiso.

Entidades Reguladoras: El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), pueden intervenir para supervisar y regular las operaciones relacionadas con las ventas a plazos de ejecución futura. Estas entidades velan por el cumplimiento de las normativas y la protección de los derechos de los consumidores.

En conjunto, estas partes intervienen en el fideicomiso en las ventas a plazos de ejecución futura para asegurar una adecuada administración de los fondos, la protección de los intereses de los compradores y la ejecución eficiente del proyecto inmobiliario.

Fideicomiso de Protección de Primas

Con el propósito de proteger los fondos del consumidor, incluyendo las primas, reservas, pagos extraordinarios o abonos adicionales, se instituye un fideicomiso de protección de primas. Este fideicomiso tiene como finalidad asegurar que los recursos aportados sean gestionados de manera adecuada hasta que se realice la entrega del bien correspondiente. Si el promotor del plan no demuestra su solvencia económica, estará obligado a presentar una garantía bancaria que cubra el 100% del proyecto inmobiliario.

El contenido contractual debe abarcar aspectos como información básica, características detalladas del inmueble, costos de primas, precio total, modalidades de pago, consecuencias por incumplimiento, plazos de entrega, y los procedimientos de resolución de disputas ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).

Aunado a lo anterior, en caso de incumplimiento de contrato por parte del comerciante o responsable del plan, el consumidor o promitente comprador tiene derecho a la devolución del 100% de los aportes o sumas pagadas por concepto de primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales; siendo que, ante el eventual incumplimiento contractual, se debe interponer la respectiva denuncia ante el MEIC e incluso, ante la autoridad judicial respectiva, para que por medio de sentencia, sea obligada la parte que incumple, a pagar y devolver los montos por concepto de prima y abonos.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

El presente estudio se enmarca en la investigación sobre las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, con el objetivo de analizar y explicar el procedimiento de este tipo de contrato, así como conocer las responsabilidades de cada una de las partes y los posibles escenarios de incumplimiento contractual, en donde el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), regula este tipo de actividades de ejecución futura.

En este contexto, el marco metodológico adquiere un papel fundamental al proporcionar la estructura y los lineamientos que orientarán el proceso de investigación, desde la recolección de datos hasta el análisis de los resultados.

Es por lo anterior, que en esta sección se presenta una descripción detallada de los métodos, técnicas y procedimientos que se emplearán para abordar el problema de investigación y responder a las preguntas planteadas. Se delinean las estrategias que permitirán alcanzar los objetivos propuestos y garantizar la validez y fiabilidad de los hallazgos obtenidos.

En razón de lo anterior, este apartado se estructura en torno a los elementos principales del marco metodológico, como el enfoque de investigación, el diseño, los métodos de recolección y análisis de datos, entre otros. Además, se justifican las elecciones metodológicas realizadas, considerando su pertinencia y adecuación para abordar el objeto de estudio.

A través de una cuidadosa selección y aplicación de métodos y técnicas, se busca garantizar la rigurosidad y la coherencia en el proceso investigativo, así como la obtención de resultados significativos y relevantes para el avance del conocimiento en el área de estudio.

Enfoque de la Investigación

El enfoque cualitativo de la investigación es una metodología que se utiliza para comprender y explorar fenómenos sociales, culturales o humanos en profundidad, centrándose en la comprensión de las experiencias, significados, perspectivas y contextos de las personas involucradas. A diferencia del enfoque cuantitativo, que se centra en la medición numérica y el análisis estadístico de variables, el enfoque cualitativo busca capturar la complejidad y la riqueza de los datos mediante la observación detallada, la interacción directa con los participantes y el análisis interpretativo.

En relación con el enfoque de la presente investigación, se pretende demostrar a través del enfoque cualitativo, por medio de entrevistas y sus resultados, alcances de comisiones e investigación de antecedentes, el estudio, análisis y valoración del reglamento de ventas a

plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios N.º 42995-MEIC, en relación con el derecho de los consumidores y la responsabilidad civil por parte del oferente del plan.

En razón de lo anterior, por medio del análisis jurídico, así como la investigación y revisión de los casos registrados de incumplimientos contractuales, se pretende orientar y ofrecer alternativas reales en la aplicación del reglamento, con el fin de brindar las garantías a los consumidores de este tipo de planes.

Hernández, hace referencia en relación con el enfoque cualitativo:

El enfoque cualitativo también se guía por áreas o temas significativos de investigación. Sin embargo, en lugar de que la claridad sobre las preguntas de investigación e hipótesis preceda a la recolección y el análisis de los datos (como en la mayoría de los estudios cuantitativos), los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección y el análisis de los datos (Hernández, 2004, p. 45).

El enunciado anterior, hace referencia al enfoque cualitativo en investigación, el cual difiere del enfoque cuantitativo en cuanto a la forma en que se abordan las preguntas de investigación y las hipótesis. En los estudios cualitativos, el proceso de investigación se caracteriza por una mayor flexibilidad en la formulación de preguntas e hipótesis, en comparación con los estudios cuantitativos.

En los estudios cualitativos, las preguntas de investigación y las hipótesis pueden desarrollarse en diferentes momentos del proceso investigativo. A diferencia de los estudios cuantitativos, donde la formulación de preguntas e hipótesis suele preceder a la recolección y análisis de datos, en los estudios cualitativos este proceso puede ocurrir antes, durante o después de estas etapas.

Esta flexibilidad permite al investigador explorar temas significativos de manera más profunda y detallada, adaptándose a la naturaleza dinámica y contextual de los fenómenos

estudiados. Además, facilita la incorporación de nuevas perspectivas y la revisión continua de preguntas e hipótesis a medida que se avanza en el proceso de investigación y se obtienen nuevas ideas o conocimiento, a partir de los datos recopilados.

Es por esto que se busca realizar un trabajo de investigación exploratorio de búsqueda e indagación, en donde se identifiquen las razones, motivos o circunstancias existentes, que actualmente generan una inseguridad jurídica, sobre la aplicación o no, del reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, en relación con el derecho de los consumidores y la responsabilidad civil por parte del oferente del plan.

Diseño de la Investigación

Sobre el diseño de investigación cualitativo en la presente investigación, se indica que es de carácter “Investigación-Acción”, puesto que se pretende resolver la problemática existente y, en consecuencia, producir cambios positivos, en beneficio de la parte que actualmente se presume afectada.

Aunado a lo anterior, se busca resolver la situación presentada en los consumidores que inicialmente otorgan un enganche o prima, en razón del proyecto habitacional de ejecución futura, sin embargo, una vez otorgados esos montos, los responsables del plan u oferentes, debido a un aparente mal manejo de los fondos del fideicomiso, el cual suscriben ante el MEIC, quedan desprotegidos y sin una garantía real, de recuperar los dineros otorgados.

Elaboración de las Fuentes de Información

Para las fuentes de información se solicitará la colaboración de expertos en temas de derecho comercial, contractual, resolución alterna de conflictos, árbitros, mediadores, etc., siendo todos los anteriores, especialistas y expertos en la materia objeto de investigación.

El enfoque cualitativo utilizado en esta investigación permitirá conocer desde la perspectiva del profesional o especialista, en las materias indicadas anteriormente, las

repercusiones jurídicas que actualmente afectan a los consumidores que optan por medio contractual, este tipo de ventas a plazo de proyectos inmobiliarios de ejecución futura, desde la panorámica del incumplimiento contractual por parte del desarrollador del proyecto u oferente del plan, siendo que se ven violentados sus derechos, su patrimonio y consecuentemente, un perjuicio económico significativo.

Por lo anterior, el perfil de los expertos o especialistas será con un grado académico superior a licenciatura o maestría en la carrera de Derecho, y propiamente, especialistas en la rama del derecho comercial o mercantil.

Instrumentos

El instrumento que se utilizará en esta investigación será la entrevista estructurada, puesto que permite conocer el criterio de los expertos elegidos para el desarrollo de este tema y su apreciación en relación con la realidad nacional, en función de su experiencia y conocimiento adquirido, siendo que se pretende recoger el significado completo y profundo de las experiencias de los participantes, especialmente aquellas vinculadas con el planteamiento del problema.

Asimismo, como parte de los instrumentos adicionales de investigación y para efectos del presente estudio se utilizará lo siguiente:

Análisis jurídico que es esencialmente analizar la normativa, la legislación, las resoluciones, la jurisprudencia, los recursos y cualquier otra herramienta jurídica que contribuya con lograr alcanzar y desarrollar este tema de investigación.

El cuestionario es un documento formado por un conjunto de preguntas organizadas, lógicas que lleven una secuencia, bien estructuradas y debidamente planificadas, con el propósito de que las respuestas indicadas puedan brindar la información que se necesita para la presente investigación.

Proceso para la Recolección de Datos

La recolección de datos y el análisis de datos cualitativos son procesos que van concatenados uno del otro, siendo lo primero que se realiza es seleccionar, luego se recolecta, y posteriormente, se extraen los datos, elementos, significados, características y conclusiones de datos no estructurados, de manera textual o narrativa. Esta información que se extrae para la investigación proviene de gran variedad de fuentes de información y puede tener formato tanto de texto, como de audio, imagen o video.

Análisis de jurisprudencia

Se analizaron votos emitidos por la Comisión Nacional del Consumidor, en aspectos relevantes a estos asuntos, con el fin de determinar cómo se ha abordado este tema en casos anteriores y posteriores a la reforma. Todo esto, con el fin de dar insumos para llegar a las conclusiones y recomendaciones propias de la investigación en los siguientes capítulos.

Método de Análisis

El método de análisis para esta investigación es el propuesto por Hernández, Fernández y Batista, llamado Método de Factorización, que consiste en que, de los objetivos específicos a los que se le dio contenido en el marco teórico, se crearon unidades de análisis, que, a su vez, se dividieron en unidades que se describieron, analizaron y se interpretaron, en razón de dar respuesta a la pregunta de investigación.

Bajo la figura de unidades de análisis, se descomponen en los objetivos específicos, en los aspectos necesarios para, de ellos, formular las preguntas que posteriormente, formarán la entrevista estructurada que se les realizará a todos los expertos en igualdad de condiciones.

Desde un primer análisis, se debe de tomar el objetivo específico y descomponerse en dos unidades de análisis, siendo estos dos elementos los más importantes del objetivo, y producto de ello, se extraerán una pregunta, por unidad de análisis.

El primer objetivo dispone: Conceptuar las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales de la ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

En razón de lo anterior, se señala que uno de los elementos sobresalientes a analizar, es entender qué son las ventas a plazo de ejecución futura, así como quién es el encargado de administrar el fideicomiso de este tipo de contratos.

En esta unidad de análisis, se llevará a cabo una revisión detallada de los principios y elementos fundamentales que componen las ventas a plazo. Esto implica identificar y comprender los aspectos esenciales del contrato, la administración del fideicomiso, el derecho del consumidor, el incumplimiento contractual, la responsabilidad contractual de quien ofrece el plan inmobiliario y las garantías a la cuales tiene derecho por ley el consumidor.

Como segunda unidad de análisis se extrae lo referente al reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios N.º 42995-MEIC.

En esta unidad de análisis, se examinará el reglamento anteriormente mencionado, con el fin de determinar el funcionamiento del fideicomiso, en relación con la custodia, manejo y administración de las primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales, por parte del consumidor, los cuales se entregan al responsable del plan. Se analizarán las disposiciones del reglamento relacionadas con el incumplimiento contractual, el derecho a la garantía y demás elementos contractuales.

Como segundo objetivo específico se tiene: Determinar la responsabilidad civil de los efectos del incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan.

En esta unidad de análisis, se pretende definir la responsabilidad civil, además de analizar los efectos causados por el incumplimiento contractual por parte del responsable del

plan. Esto implica el estudio de los argumentos legales, precedentes jurisprudenciales y los fundamentos sobre los cuales se basa el reglamento de ventas a plazo de ejecución futura.

Como segundo punto, se explica sobre el incumplimiento contractual por parte del oferente del plan. En esta unidad de análisis, se explora el contexto de las obligaciones del oferente del plan, por medio del fideicomiso, la forma de administrarlo correctamente, la ejecución del plan y la respectiva rendición de cuentas de su gestión hacia el consumidor o promitente comprador.

En este mismo sentido, el incumplimiento contractual se refiere al hecho de que el oferente no cumpla con las obligaciones establecidas en el plan de ventas a plazo, lo cual puede incluir la falta de entrega del bien inmueble en los términos acordados, la administración indebida de los fondos aportados por el consumidor mediante el fideicomiso, o la falta de transparencia en la rendición de cuentas sobre la gestión de dichos recursos.

La unidad de análisis mencionada se centra en explorar estos aspectos del incumplimiento contractual, evaluando cómo se lleva a cabo la administración del fideicomiso, la ejecución del plan y la rendición de cuentas por parte del oferente. Este análisis puede ser fundamental para determinar la existencia de responsabilidad civil por parte del oferente en caso de incumplimiento, así como para identificar posibles vías de solución o reparación para el consumidor afectado.

Como tercer objetivo específico se dispone el siguiente: Identificar el impacto y la afectación, económica y patrimonial, de los consumidores que optan por este tipo de ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura.

En este apartado, se hará referencia a la necesidad de identificar el impacto y la afectación económica y patrimonial que experimentan los consumidores que eligen adquirir un plan de ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura. Desde la perspectiva jurídica, esta tarea implica analizar los efectos financieros y patrimoniales, que enfrentan los consumidores al comprometerse en este tipo de transacciones.

Como segundo aspecto, es importante analizar cómo estas ventas a plazo pueden impactar los derechos y obligaciones de los consumidores, así como evaluar la eficacia de las regulaciones existentes para proteger sus intereses. Esto puede incluir el examen de disposiciones legales relacionadas con la transparencia en la información proporcionada al consumidor, la protección contra prácticas comerciales abusivas o engañosas, y los mecanismos de resolución de conflictos en caso de controversias.

Dicho lo anterior, se pretende la identificación del impacto y la afectación económica y patrimonial de los consumidores que participan en ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura implica un análisis exhaustivo de las implicaciones legales y financieras de estas transacciones, con el objetivo de garantizar una adecuada protección de los derechos del consumidor.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

A partir del método empleado para recabar información, que responde a la interrogante central de investigación y a los objetivos establecidos en el primer capítulo, se procede en el siguiente apartado a examinar minuciosamente todos los datos obtenidos. Posteriormente, se elaborarán las conclusiones relevantes del estudio.

Aunado a lo anterior y con el fin de alcanzar este propósito, se utilizó un enfoque basado en unidades de análisis, que implica la extracción de dos aspectos de los objetivos específicos. A partir de estos elementos, se formuló una pregunta concreta para cada unidad, con el propósito de abordar y responder a los objetivos específicos planteados.

Al abordarse el concepto sobre las ventas a plazo de ejecución futura son una modalidad de transacción comercial en la cual se acuerda la compra de un bien o servicio con un pago diferido en el tiempo y cuya entrega o ejecución se realizará en el futuro. En otras palabras, se trata de un acuerdo entre un vendedor y un comprador en el cual se establece que la transferencia de propiedad o la prestación del servicio o bien adquirido ocurrirá en una

fecha posterior, mientras que el pago por parte del comprador se realizará en cuotas o en un momento posterior al acuerdo de compra.

Este tipo de ventas son comunes en diversos sectores, especialmente en el mercado inmobiliario, donde se utilizan para la comercialización de proyectos de construcción o desarrollo de propiedades. Por ejemplo, una constructora puede ofrecer la venta de unidades de un edificio en construcción mediante un plan de financiamiento a plazo, donde los compradores pagan una cuota inicial y el resto en pagos mensuales o anuales hasta la entrega de la propiedad una vez finalizada la construcción.

Las ventas a plazo de ejecución futura son atractivas tanto para los vendedores como para los compradores por diversas razones. Para los vendedores, les permite generar ingresos a corto plazo para financiar la ejecución del proyecto o la producción del bien, sin necesidad de esperar a que se realice el pago total por parte de los compradores. Por otro lado, para los compradores, esta modalidad de pago les brinda la posibilidad de adquirir un bien o servicio de alto valor sin la necesidad de contar con el monto total en el momento de la compra, lo que facilita el acceso a la propiedad o al servicio.

Como segunda unidad de análisis, se hace mención específica a la administración de fideicomisos, la cual es un área fundamental dentro del derecho comercial que implica la gestión y administración de activos o bienes por parte de una entidad fiduciaria en beneficio de otra persona o grupo de personas, llamadas fideicomisarios. Esta práctica se basa en un contrato legalmente vinculante, conocido como fideicomiso, en el cual el fideicomitente transfiere la titularidad de ciertos activos al fiduciario, quien los administra conforme a las instrucciones establecidas en el acuerdo, para beneficiar a los fideicomisarios.

En relación con el segundo objetivo específico, propiamente con la responsabilidad civil del comercio oferente, se indica que, en esta unidad de análisis se centra en examinar la responsabilidad civil que recae sobre el comercio oferente o vendedor en caso de incumplimiento contractual. Aquí, se investigarían los deberes y obligaciones que tiene el comercio oferente según el contrato establecido y las leyes aplicables. Se analizarían las

posibles causas del incumplimiento, ya sea por negligencia, dolo u otras circunstancias, y cómo estas afectan la responsabilidad civil del comercio oferente. Además, se evaluarían las medidas de reparación o compensación que podrían corresponder al consumidor afectado como consecuencia del incumplimiento por parte del comercio.

Como segunda unidad de análisis, responsabilidad civil del responsable del plan, el cual se enfoca en determinar la responsabilidad civil del responsable del plan, que puede ser una persona física o jurídica, en caso de incumplimiento contractual. Aquí se examinarían las obligaciones específicas que recaen sobre el responsable del plan en el contexto del contrato establecido, así como las disposiciones legales y normativas pertinentes. Se analizaría cómo el incumplimiento por parte del responsable del plan impacta en los derechos y expectativas del consumidor, así como en las posibles consecuencias legales y medidas de reparación que podrían surgir como resultado de dicho incumplimiento.

Por lo anterior, se puede realizar un análisis más detallado y específico de la responsabilidad civil tanto del comercio oferente como del responsable del plan en casos de incumplimiento contractual, lo que permite una comprensión más completa de las implicaciones legales y las medidas correctivas que podrían ser necesarias en tales situaciones.

Sobre el tercer objetivo específico, el cual es identificar el impacto y la afectación, económica y patrimonial de los consumidores que optan por este tipo de ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura, se indica lo siguiente:

Como primera unidad de análisis, impacto económico de las ventas a plazo de ejecución futura, en donde se centraría en examinar cómo las ventas a plazo de ejecución futura afectan la situación financiera de los consumidores. Se analizarían aspectos como los pagos mensuales, los intereses, los plazos de pago y otros costos asociados a este tipo de transacciones. Además, se investigaría cómo estos factores influyen en el presupuesto y la estabilidad financiera de los consumidores a corto y largo plazo. Se podrían considerar

también los posibles beneficios económicos, como el acceso a la vivienda propia, frente a los riesgos financieros asociados con este tipo de transacciones.

Finalmente, como segunda unidad de análisis de este objetivo específico, se tiene la afectación patrimonial de los consumidores en ventas a plazo de ejecución futura, siendo que esta unidad de análisis se enfocaría en identificar cómo las ventas a plazo de ejecución futura pueden afectar el patrimonio de los consumidores. Se examinaría el impacto en términos de endeudamiento, el riesgo de pérdida de la inversión en caso de incumplimiento contractual por parte del vendedor o desarrollador inmobiliario, y cómo estas transacciones pueden influir en la capacidad de los consumidores para acumular riqueza y activos a largo plazo. Se analizarían también las posibles medidas de protección patrimonial que podrían adoptar los consumidores para mitigar los riesgos asociados con las ventas a plazo de ejecución futura, como la debida diligencia en la investigación del desarrollador inmobiliario y la comprensión de los términos y condiciones del contrato de venta.

En razón de lo anterior, se permite un enfoque más detallado y específico en la comprensión del impacto económico y patrimonial de las ventas a plazo de ejecución futura en los consumidores. Esto facilita la identificación de los riesgos y beneficios asociados con este tipo de transacciones, así como la evaluación de las medidas de protección que podrían ser necesarias para salvaguardar los intereses financieros y patrimoniales de los consumidores.

Análisis de Respuestas

Se llevaron a cabo entrevistas estructuradas con expertos en derecho comercial, en las que se plantearon preguntas derivadas de unidades de análisis extraídas de cada uno de los objetivos específicos, con el propósito de obtener su criterio y contrastarlo con la normativa vigente, además de la jurisprudencia y doctrina sobre el tema bajo investigación.

1. ¿Qué es un fideicomiso?
2. ¿Quién y cómo se administra el fideicomiso?

3. ¿Qué se entiende por incumplimiento contractual en materia de comercio?
4. ¿Cuál es el criterio de responsabilidad civil aplicable a la relación del consumidor hacia el responsable u oferente del plan?
5. ¿Cuáles son los deberes del comerciante, con el fin de que no se dé un incumplimiento contractual?
6. ¿Qué es una venta a plazo de ejecución futura?
7. ¿Cuál es el impacto económico de una venta a plazo?

Estas preguntas se elaboraron con base en los tres objetivos específicos, que a su vez responden al objetivo general de la investigación. La transcripción completa de las entrevistas se incluye en los anexos de esta investigación.

Los expertos o especialistas en materia de derecho comercial a los cuales se entrevistó son los siguientes:

MSc. Rubén Gerardo Chaves Ortiz, Abogado y Notario.

MSc. Oldemar Antonio Fallas Navarro, Abogado y Notario.

MSc. Luis Miguel Murillo Gómez, Abogado y Notario.

A continuación, se confrontarán las respuestas obtenidas en general a las preguntas planteadas, con el fin de proporcionar los elementos necesarios para la formulación de conclusiones y recomendaciones pertinentes.

Análisis de resultados de variables objetivo # 1: Conceptuar las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales de la ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

¿Qué es un fideicomiso?

Las tres respuestas proporcionadas por los expertos en derecho comercial ofrecen una visión integral sobre la naturaleza y el funcionamiento de los fideicomisos en el contexto comercial.

El primer experto destaca que el fideicomiso es un acto jurídico en el ámbito del derecho comercial, donde una persona (fideicomitente) transfiere la titularidad de activos o bienes a otra persona (fiduciario) para su administración en nombre del primero, con el objetivo de entregarlos a un tercero en un plazo determinado. Resalta que esta herramienta se utiliza ampliamente en la gestión de negocios familiares, la administración de fondos para mantenimiento familiar o educación, así como para proteger activos empresariales separándolos del control general de la empresa.

El segundo experto proporciona una definición más detallada del fideicomiso en el contexto específico de Costa Rica. Señala que se trata de un contrato mercantil regulado en el Código de Comercio, donde el fideicomitente transmite la propiedad o administración de los bienes al fiduciario en beneficio de un tercero designado como beneficiario (fideicomisario). Destaca que la administración de los beneficios por parte del fiduciario se lleva a cabo hasta que se cumpla un plazo o condición establecidos en el contrato, momento en el cual los bienes se transfieren al fideicomisario o se devuelven al fideicomitente en caso de incumplimiento.

En conjunto, estas respuestas subrayan la importancia y versatilidad del fideicomiso como instrumento jurídico en el ámbito comercial, destacando su papel en la protección de activos, la gestión financiera y la preservación del patrimonio empresarial.

¿Quién y cómo se administra el fideicomiso?

El primer experto enfatiza las tres partes fundamentales en una relación fiduciaria: el fideicomitente, quien otorga el patrimonio o constituye el fideicomiso; el fiduciario,

encargado de administrar los bienes; y el fideicomisario, quien recibe los beneficios del fideicomiso. Destaca que estas partes participan en una dinámica sinérgica que permite que el instrumento alcance su objetivo final. Es importante resaltar que el fiduciario puede ser una persona física o jurídica y está obligado a administrar los bienes con prudencia y diligencia, actuando en virtud de la confianza depositada en él.

El segundo experto profundiza en las obligaciones y atribuciones del fiduciario, destacando su responsabilidad de administrar los bienes con la misma atención y cuidado que si fueran propios. Subraya que el fiduciario debe actuar en base a la confianza que se le ha otorgado, asegurando así el cumplimiento de los objetivos establecidos en el contrato de fideicomiso.

Finalmente, el tercer experto reafirma la relación triangular entre el fideicomitente, el fiduciario y el fideicomisario, señalando que el fideicomitente transfiere la propiedad o administración de los bienes al fiduciario en beneficio del fideicomisario. Destaca que esta relación se mantiene hasta que se cumpla el plazo o condición acordados en el contrato de fideicomiso.

Por lo anterior, las respuestas proporcionan una comprensión integral de la naturaleza y el funcionamiento del fideicomiso en el contexto comercial, enfatizando la importancia de las obligaciones y responsabilidades de las partes involucradas para garantizar el cumplimiento de los objetivos del fideicomiso.

¿Qué se entiende por incumplimiento contractual en materia de comercio?

El primer experto sitúa el incumplimiento contractual como una consecuencia que surge de la falta de cumplimiento de las obligaciones establecidas en un contrato. Destaca que dicho incumplimiento puede ser resultado de una falta consciente, negligencia o dolo, es decir, cuando una de las partes no cumple con seriedad sus obligaciones o actúa de mala fe. Ilustra este concepto con el ejemplo de un contrato de arrendamiento, donde el no pago del alquiler constituiría un incumplimiento contractual que puede llevar a responsabilidades

legales para la parte incumplidora. Además, señala que los contratos suelen establecer las condiciones para considerar el incumplimiento y las consecuencias asociadas, como la rescisión del contrato.

El segundo experto resalta la importancia del principio de buena fe en el ámbito comercial, que presupone la voluntad sincera de las partes de cumplir con lo acordado en el contrato. Explica que el incumplimiento contractual en materia de comercio ocurre cuando una de las partes no cumple con las obligaciones contraídas, como la falta de pago, entrega de bienes o prestación de servicios, y esto causa daños a la otra parte. Destaca que el incumplimiento puede derivar en la solicitud legal del cumplimiento del contrato.

Estas respuestas ofrecen una visión completa del incumplimiento contractual en el ámbito mercantil, resaltando su relación con el principio de buena fe y las implicaciones legales que conlleva para las partes involucradas en un contrato comercial.

Análisis de resultados de variables objetivo # 2: Determinar la responsabilidad civil de los efectos del incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan.

¿Cuál es el criterio de responsabilidad civil aplicable a la relación del consumidor hacia el responsable u oferente del plan?

Se resalta la relevancia de la reforma constitucional en Costa Rica que establece los derechos de los consumidores, incluyendo su derecho a la protección de la salud, el ambiente, la seguridad, los intereses económicos y a recibir información adecuada y veraz. Subraya que esta reforma, aunque reciente, aún se encuentra en proceso de adaptación en el sistema jurídico costarricense. Además, menciona una resolución de la Sala Primera que establece la responsabilidad civil objetiva especial en virtud del artículo 35 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. Esta responsabilidad implica que corresponde al comerciante probar que el daño no fue causado por su culpa o que fue

resultado de fuerza mayor, lo que coloca la carga de la prueba en el proveedor de servicios o el dueño del negocio comercial.

Asimismo, se enfatiza que la responsabilidad civil implica la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de una obligación, dividiéndose en responsabilidad contractual y extracontractual. En el caso de la relación entre el consumidor y el responsable u oferente del plan, hace referencia al artículo 35 de la Ley de Promoción y Defensa Efectiva del Consumidor, que establece un régimen de responsabilidad donde el productor, proveedor y comerciante deben responder, incluso en ausencia de culpa, si el consumidor resulta perjudicado por el bien o servicio ofrecido. Destaca que solo se libera de responsabilidad quien demuestre que ha sido ajeno al daño, lo que implica una carga probatoria para el proveedor o comerciante.

Los tres criterios coinciden en resaltar la importancia de la responsabilidad civil en la protección de los consumidores y en destacar la carga probatoria que recae en los comerciantes para demostrar que no son responsables de los daños causados. Esto refleja la preocupación por garantizar una protección efectiva de los derechos del consumidor en el ámbito comercial.

¿Cuáles son los deberes del comerciante con el fin de que no se dé un incumplimiento contractual?

Los especialistas proporcionan un punto de vista detallado de las obligaciones y responsabilidades del comerciante en el ámbito del derecho comercial, específicamente en relación con la protección del consumidor y la prevención del incumplimiento contractual.

El primer experto destaca las disposiciones de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, señalando tanto obligaciones generales como específicas para los comerciantes. Destaca que estas obligaciones van desde garantizar la calidad de los productos hasta respetar los derechos del consumidor, como el derecho a la información adecuada y veraz. Menciona la importancia de establecer plazos para la

formulación de reclamos y cumplir con las garantías de pago en las ventas a plazos, lo que contribuye a prevenir posibles conflictos contractuales.

El segundo experto profundiza en las obligaciones legales del comerciante según el Código de Comercio, resaltando la necesidad de llevar una contabilidad adecuada y conservar los registros comerciales durante un período específico. Además, destaca que el incumplimiento de estas obligaciones puede ser indicativo de una falta de formalismo y voluntad del comerciante para cumplir con sus compromisos, lo que podría influir en la evaluación de un eventual incumplimiento contractual.

El tercer experto enfatiza la importancia de brindar información adecuada y veraz al consumidor como un deber fundamental del comerciante. Destaca que esto no solo es una obligación contractual, sino también una obligación legal en virtud de la normativa vigente. Además, menciona que los deberes del comerciante están determinados por el contrato pactado y las leyes aplicables, y que el incumplimiento de estos deberes puede dar lugar a la obligación de reparar el daño causado.

En síntesis, estas respuestas subrayan la complejidad y la amplitud de las obligaciones del comerciante en el ámbito comercial, tanto en términos de cumplimiento de la normativa como de protección de los derechos del consumidor. Además, resaltan la importancia de establecer medidas preventivas para evitar el incumplimiento contractual y promover una relación comercial equitativa y transparente.

Análisis de resultados de variables objetivo # 3: Identificar el impacto y la afectación, económica y patrimonial, de los consumidores que optan por este tipo de ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura.

¿Qué es una venta a plazo de ejecución futura?

El primer experto destaca la importancia del decreto 42995-MEIC, que regula las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios. Señala que este reglamento es

crucial para abordar los desafíos históricos que ha enfrentado la sociedad costarricense en relación con proyectos fallidos y problemas de responsabilidad civil. Destaca la función del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y su Dirección de Apoyo al Consumidor en la fiscalización de esta normativa, lo que proporciona seguridad y tranquilidad al consumidor. Además, resalta la importancia de que los contratos y las primas estén autorizados por el MEIC, garantizando así la protección del consumidor.

El segundo experto profundiza en los requisitos y condiciones que deben cumplir las ventas a futuro según la Ley de Protección de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. Detalla los criterios que deben considerarse antes de ofrecer públicamente estos planes, como la descripción detallada de las condiciones ofrecidas, la comprobación de la solvencia económica y la rendición de garantías en caso de incumplimiento. Destaca el papel de las oficinas competentes en la autorización y fiscalización de estos planes, así como la necesidad de inscripción y envío de información a la Comisión Nacional del Consumidor.

El tercer experto aborda la estrategia comercial detrás de las ventas a plazo, destacando su importancia tanto para los vendedores como para los consumidores. Subraya que estas ventas permiten a los consumidores adquirir bienes o servicios que de otro modo serían inaccesibles debido a su costo elevado. Además, destaca que el contrato de venta a plazo de proyectos inmobiliarios busca proteger al comprador en todas las etapas hasta la entrega del bien inmueble, proporcionando una medida adicional de seguridad y confianza en la transacción.

En razón de lo anterior, estos criterios resaltan la complejidad y la importancia de la regulación en las ventas a plazo de proyectos inmobiliarios, así como la necesidad de proteger los intereses y derechos de los consumidores en este tipo de transacciones.

¿Cuál es el impacto económico de una venta a plazo?

Los expertos explicaron el impacto de las ventas a plazo desde diferentes perspectivas, destacando tanto los beneficios como los posibles riesgos para vendedores y compradores.

El primero de ellos, resalta cómo las ventas a plazo pueden generar mayores ganancias para el vendedor al permitir la adquisición de bienes o servicios a través del tiempo. Sin embargo, señala que también existen riesgos, como el incumplimiento de pago por parte del comprador o el deterioro del bien. Esta respuesta enfatiza la importancia de tener una regulación adecuada para evitar abusos y proteger a ambas partes en la transacción.

Sin embargo, el segundo experto menciona que el acceso al crédito es fundamental para dinamizar la economía, y las ventas a plazo son una forma de facilitar este acceso. Destaca la necesidad de proteger los derechos de los consumidores que participan en este tipo de contratos, subrayando el papel del Estado en la regulación y actualización de la normativa para garantizar la seguridad financiera de los consumidores y simplificar los trámites para autorizar este tipo de ventas.

Asimismo, el tercer experto ofrece una visión más amplia de las diversas modalidades de ventas a plazo, como la compra con financiamiento, la compra de renta y el *leasing*. Reconoce que estas modalidades pueden ser beneficiosas tanto para los vendedores como para los compradores al permitir la flexibilidad en los pagos y la realización de proyectos a corto y largo plazo. Sin embargo, advierte sobre los riesgos inherentes a estas transacciones, haciendo hincapié en la necesidad de evaluar y gestionar adecuadamente estos riesgos.

Siendo que, en un plano general, estas respuestas destacan la complejidad de las ventas a plazo y la importancia de encontrar un equilibrio entre los beneficios económicos y los riesgos asociados. Además, resaltan la necesidad de una regulación efectiva que proteja los derechos de todas las partes involucradas y fomente la transparencia y la seguridad en estas transacciones comerciales.

Entrevistas funcionarios del MEIC

Adicional a las preguntas realizadas a los expertos o especialistas en Derecho Comercial anteriormente mencionadas, se realizaron entrevistas tanto de manera presencial como vía telefónica, con el personal del Ministerio de Economía, Industria y Comercio MEIC, propiamente en las oficinas de la Comisión Nacional del Consumidor, Departamento Legal y otras instancias internas de este ministerio, en razón de obtener los votos o resoluciones a los casos por incumplimiento contractual, siendo el objeto concreto de esta investigación.

Por lo anterior, inicialmente se entrevistó al señor de nombre Sergio Solís Álvarez ubicable en la oficina de la Comisión Nacional del Consumidor del MEIC, este indicó que los votos solicitados se podrían encontrar en la página oficial de la oficina de la Dirección de Apoyo al Consumidor (DAC), sin embargo, señaló que desconocía si existían tales votos o resoluciones posterior a la reforma.

Adicional a lo anterior, se entrevistó al señor de nombre Esteban Orozco Barreda, asesor legal del Departamento Legal del MEIC, este respondió sobre el mismo cuestionamiento de los votos o resoluciones por incumplimiento contractual, que:

En el caso de nosotros somos un departamento que autoriza por lo cual no hacemos votos o resoluciones. Así las cosas, me parece que lo más cercano a lo que solicitan serían votos de la Comisión Nacional del Consumidor, y por consiguiente la solicitud debería realizarse al Departamento de Procedimientos Administrativos de la Comisión para que estos le puedan facilitar en votos en este sentido. (Orozco, 2024)

Posterior a la observación anterior, se remitió la consulta respectiva a la oficina indicada por el asesor legal, es decir, al Departamento de Procedimientos Administrativos, nuevamente a la Comisión Nacional del Consumidor, en donde por medio de llamada telefónica indicaron que se debía ingresar a la página y propiamente en la sección de

“Jurisprudencia”, probablemente existían resoluciones que pudieran colaborar con la presente investigación.

Finalmente, se realizó una búsqueda exhaustiva sobre los temas de interés de la presente investigación. Se evidenció que no existe información asociada y específica al objeto concreto de esta investigación; sin embargo, se encontró información relacionada con incumplimientos contractuales y otros temas de ventas a plazo, de otras áreas como funerarias o agencias de viajes, sin embargo, temas completamente ajenos y contrarios a la presente investigación.

Análisis de Jurisprudencia

En relación con este apartado de análisis de jurisprudencia, se debe mencionar que anterior al Reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios N.º 42995-MEIC, el cual entró a regir el 18 de octubre de 2021, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio amparado a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N° 7472, con el propósito de salvaguardar los derechos e intereses de los consumidores, tenía como objetivo principal asegurar que el comerciante o promotor del proyecto inmobiliario contara con los recursos financieros adecuados para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, se reconoció la necesidad de establecer un mecanismo adicional que garantizara una protección más efectiva de los derechos e intereses de los consumidores.

Es por lo anterior que, a continuación, se mostrará un caso de jurisprudencia, en donde se presenta la forma en como la Comisión Nacional del Consumidor del MEIC, resolvía los casos, anterior a la entrada en vigencia del reglamento supramencionado.

COMISIÓN NACIONAL DEL CONSUMIDOR: Voto 0798-23

Comisión Nacional del Consumidor a las diecisiete horas cincuenta minutos del veinticuatro de octubre del dos mil veintitrés.

Denuncia interpuesta por XXX, cédula de identidad XXX contra XXX, cédula jurídica XXX por supuesto incumplimiento de contrato, falta de información,

incumplimiento de oferta, promoción y publicidad y comercialización de contratos de ventas a plazo sin autorización, según lo establecido en el artículo 34 incisos a), b), c) y l) en concordancia con el ordinal 44 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (7472), del 20 de diciembre de 1994.

QUINTO. SOBRE EL FONDO DEL ASUNTO: Del análisis de la prueba que consta en autos bajo las reglas de la sana crítica racional (artículo 298 de la Ley General de la Administración Pública), queda debidamente comprobada la existencia de la relación contractual entre ambas partes, dado que el 13 de febrero del 2018, el señor xxxxxxxxxxxx suscribió con xxxxxxxxxxxx, un “CONTRATO DE PROMESA RECÍPROCA DE COMPRA, proyecto habitacional denominado “PROYECTO xxxxxxxxxxxx””, para la adquisición de la vivienda, finca filial, Torre x, nivel x, Apartamento x, vista sur, por un valor total de \$202.300 (Doscientos dos mil trescientos dólares USD). (Prueba inicial/ Certificación, Contrato, Hechos). Que el denunciante canceló en favor de la accionada un total de \$16.300,00 (Dieciséis mil trescientos dólares de USD), por concepto de pagos de prima por el proyecto habitacional contratado descrito en el considerando anterior (Prueba inicial/ Certificación/Depósitos). La empresa se comprometió a entregar el inmueble en un plazo no mayor del segundo semestre del 2019. (Prueba inicial/ Certificación, Contrato, cláusula tercera/plazo). Que el Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo, mediante certificación DAC-DECVP-CER-433-2019 indica que el 24 de abril del 2018 se autorizó a la empresa desarrolladora inmobiliaria responsable de planes de ventas a plazo o de ejecución futura de servicios de bienes inmuebles xxxxxxxxxxxx, la ejecución del proyecto denominado “Proyecto xxxxxxxxxxxx”; y que el contrato firmado por el denunciante diere del contrato aprobado por el departamento de Ventas a plazo del MEIC, por lo que el contrato del señor xxxxxxxxxxxx no corresponde al contrato autorizado.

POR TANTO,

1- Se declara con lugar la denuncia interpuesta por el señor xxxxxxxxxxxx, cédula de identidad xxxxxxxx contra xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx, cédula jurídica xxxxxxxxxxxx por supuesto incumplimiento de contrato, falta de información, incumplimiento de oferta,

promoción y publicidad y comercialización de contratos de ventas a plazo sin autorización, según lo establecido en el artículo 34 incisos a), b), c) y l) en concordancia con el ordinal 44 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (7472), del 20 de diciembre de 1994, y por lo tanto:

a) Se ordena a xxxxxxxxxxxxxxxx, devolver al señor xxxxxxxxxxxxxxxx, en un solo tracto, la suma de \$16.300,00 (Dieciséis mil trescientos treinta dólares de USD), pagada como por la suscripción del CONTRATO DE PROMESA RECÍPROCA DE COMPRAVENTA PROYECTO xxxxxxxx” para la adquisición de la vivienda, finca filial, Torre x, nivel x, Apartamento x, vista sur, cuya entrega no se concretó por razones no atribuibles al consumidor. El reintegro económico deberá realizarse en el en número de cuenta IBAN que, para tal efecto, sea suministrado por el accionante en el expediente digital.

b) Se impone a xxxxxxxxxxxxxxxx, cédula jurídica xxxxxxxxxxxxxxxx, la sanción de pagar, en un solo tracto y en favor del Estado, la suma de DOS MILLONES SETECIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL COLONES (¢2 745 000,00), monto que deberá ser cancelado a través en alguna de las cuentas del Ministerio de Hacienda –Tesorería Nacional – Depósitos varios (en el BANCO DE COSTA RICA con el número de cuenta IBAN CR63015201001024247624 o en el Banco Nacional a la cuenta con el número de cuenta IBAN CR71015100010012159331) o en su defecto mediante entero de gobierno en un Banco estatal autorizado a nombre del Ministerio de Hacienda, debiendo aportar a esta instancia para su acreditación y a través del expediente administrativo copia digital de la transferencia o recibo que acredite el pago de la multa impuesta. Contra esta resolución puede formularse recurso de reposición, que deberá plantearse ante la Comisión Nacional del Consumidor para su conocimiento y resolución, dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de su notificación. Lo anterior de conformidad con los artículos 64 de la Ley 7472 y 343, 345 y 346 de la Ley General de la Administración Pública.

No obstante, este asunto se derivaba a la instancia judicial para que se tramitara mediante un procedimiento de monitorio dinerario en una ejecución de sentencia, y dentro de este proceso, lo que se hacía era que el consumidor solicitaba una certificación, la cual se

convertía en un título ejecutivo y se incluía en el monitorio dinerario. Sin embargo, el reembolso del dinero no se materializaba, siendo que, si las personas demandadas no poseían ningún tipo de bien, no era posible ejecutar ningún embargo y el consumidor no recuperaba los dineros entregados por concepto de prima.

Por el contrario, el consumidor tendría que sufragar todos los costos asociados a la demanda, tanto los honorarios del abogado utilizados en el procedimiento administrativo ordinario ante el MEIC, así como los gastos adicionales que implicaría el proceso monitorio ante los Tribunales de Justicia, generando un perjuicio económico mayor, sin la garantía real de recuperar lo pagado o invertido en este proceso.

Aunado a lo anterior, se tiene el conocimiento de otro voto de la Comisión Nacional del Consumidor, en donde se resolvió lo siguiente:

COMISIÓN NACIONAL DEL CONSUMIDOR Voto 042-17

Comisión Nacional del Consumidor a las doce horas treinta minutos del doce de enero del dos mil diecisiete.

Denuncia interpuesta por XXX, contra PIACA CONSTRUCTORES Y DESARROLLADORES PCD S.A., cédula de persona jurídica número tres-ciento uno-seiscientos treinta y siete mil ciento setenta y tres; por supuesto incumplimiento de contrato y/o falta de información, según lo establecido en los artículos 34 incisos a), b), g) y l) y 43 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472, del 20 de diciembre de 1994.

Que el día veintitrés de julio de dos mil trece, el señor XXX firmó con la empresa Piacá Constructores y Desarrolladores PCD S.A., el Plan de Reservación y Venta del Condominio Torres de Monterrey, ubicado en Hatillo Centro, en el edificio C, piso 6, Condominio C-601/FF173, con un área de 54.53 m² con un parqueo ubicado en el sótano FF339, por un monto total de noventa y un mil trescientos dólares (\$91300), cancelando por concepto de adelanto las sumas de ochocientos setenta y cinco mil trescientos cincuenta colones (\$875 350,00) más cinco mil setecientos dólares

(\$5700). (Plan de Reservación y Venta). Que la empresa denunciada debía hacer la entrega de la unidad habitacional durante el mes de agosto de dos mil catorce. (Plan de Reservación y Venta). Que el denunciado no hizo entrega, en el plazo pactado, del inmueble ni ha tampoco efectuado la devolución del dinero cancelado por concepto de pago de adelanto sobre la reserva y venta del mismo, sean las sumas de ochocientos setenta y cinco mil trescientos cincuenta colones (\$875 350,00) más cinco mil setecientos dólares (\$5700). (comparecencia oral y privada). En vista de lo anterior, esta Comisión considera que en el caso que nos ocupa, la parte denunciada no aporó la prueba de descargo suficiente para dejar sin efecto la documentación aportada por el denunciante, por lo que se tiene por acreditado el incumplimiento contractual, violentándose por parte de la denunciada el artículo 34 inciso a) de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, ley 7472. QUINTO. Establecido lo anterior, es por lo que la presente denuncia debe ser declarada con lugar, toda vez que quedó acreditado el incumplimiento contractual por parte de Piaca Constructores y Desarrolladores PCD S.A., infringiendo así el ordinal 34 inciso a) de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472 y por ende, se le ordena a la empresa accionada Piaca Constructores y Desarrolladores PCD S.A. devolver al señor XXX las sumas de ochocientos setenta y cinco mil trescientos cincuenta colones (\$875 350,00) más cinco mil setecientos dólares (\$5700) correspondiente al dinero cancelado por concepto de adelanto para la compra de la unidad habitacional número C-601/FF173 ubicada en el Condominio Torres de Monterrey. Dicha devolución deberá realizarse en el domicilio que el consumidor deberá aportar o en su defecto en la cuenta bancaria señalada al efecto dentro de los cinco días posteriores a la notificación de la presente resolución. Todos los gastos que se generen en virtud del cumplimiento de la presente orden deberán ser cubiertos en su totalidad por la empresa denunciada.

POR TANTO

Se declara con lugar la denuncia interpuesta por XXX contra PIACA CONSTRUCTORES Y DESARROLLADORES PCD S.A., por incumplimiento de contrato, según lo establecido en el artículo 34 inciso a) de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472, del 20 de diciembre

de 1994 y por lo tanto a) Se le ordena al accionado PIACA CONSTRUCTORES Y DESARROLLADORES PCD S.A. devolver al señor XXX las sumas de OCHOCIENTOS SETENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA COLONES (875 350,00) más CINCO MIL SETECIENTOS DÓLARES (\$5700) correspondiente al dinero cancelado por concepto de adelanto para la compra de la unidad habitacional número C-601/FF173 ubicada en el Condominio Torres de Monterrey. Dicha devolución deberá realizarse en el domicilio que el consumidor deberá aportar o en su defecto en la cuenta bancaria señalada al efecto dentro de los cinco días posteriores a la notificación de la presente resolución. Todos los gastos que se generen en virtud del cumplimiento de la presente orden deberán ser cubiertos en su totalidad por la empresa denunciada. Contra esta resolución puede formularse recurso de reposición, el cual deberá plantearse ante la Comisión Nacional del Consumidor para su conocimiento y resolución, dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de su notificación. Lo anterior de conformidad con los artículos 64 de la Ley 7472 y 343, 345 y 346 de la Ley General de la Administración Pública.

En razón de lo anterior, la denuncia presentada por XXX contra PIACA CONSTRUCTORES Y DESARROLLADORES PCD S.A. por incumplimiento de contrato fue admitida y considerada fundada, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 34 inciso a) de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472, del 20 de diciembre de 1994.

En virtud de esto, se emitió la orden de que PIACA CONSTRUCTORES Y DESARROLLADORES PCD S.A. devolviera al señor XXX la suma de OCHOCIENTOS SETENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA COLONES (875 350,00), más CINCO MIL SETECIENTOS DÓLARES (\$5700), que corresponden al dinero abonado como adelanto para la compra de la unidad habitacional número C-601/FF173 ubicada en el Condominio Torres de Monterrey. Este reembolso debió realizarse en el domicilio que el consumidor designó o, en su defecto, en la cuenta bancaria indicada para tal fin, dentro de los cinco días posteriores a la notificación de esta resolución. Todos los gastos derivados del

cumplimiento de esta orden deberían ser sufragados en su totalidad por la empresa denunciada.

Asimismo, se tiene como ejemplo otro caso de la misma Comisión Nacional del Consumidor en donde ocurrió el siguiente hecho:

COMISIÓN NACIONAL DEL CONSUMIDOR Voto 647-19

Comisión Nacional del Consumidor a las doce horas cuarenta minutos del veintiuno de octubre del dos mil diecinueve.

Denuncia interpuesta por XXX, contra TORRE H CURRIDABAT SOCIEDAD ANÓNIMA, cédula de persona jurídica tres- ciento uno- setecientos seis mil cuatrocientos ochenta y cuatro Y H SOLÍS INMOBILIARIA S.A., cédula de persona jurídica número tres- ciento uno- seiscientos ochenta y tres mil doscientos uno; por supuesto incumplimiento de contrato, falta de información, incumplimiento al derecho de retracto, comercialización de contratos de ventas a plazo sin autorización, según lo establecido en los artículos 34 incisos a) y b), 40 y 44 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, ley 7472, del 20 de diciembre de 1994 en concordancia con lo dispuesto por el artículo 235 y 237 del Reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N°7472, Decreto 37899-MEIC.

Que mediante denuncia recibida el diecinueve de junio del dos mil dieciocho, por el señor XXX, interpuso formal denuncia contra TORRE H CURRIDABAT SOCIEDAD ANÓNIMA Y H SOLÍS INMOBILIARIA S.A., argumentando lo siguiente: “(...) adquiero un apartamento en el proyecto foro 2- 25 que desarrollo la empresa H Solís. Primero hice una reserva con \$1000 para lo cual firmé una opción de compra el día 1 de junio de 2016. Luego firmamos un contrato (...) el suscrito y la empresa, el cual se firmó el día 19 de julio de 2016. (...) hice un pago por \$4000 (...) me dieron una promesa de cambiarme a otro proyecto en Sabana denominado Sabana Capital que pretendían inaugurar en marzo 2018, 2017. (...) yo reservo con \$200 pero el proyecto se ha venido atrasando y entiendo que ya los dos proyectos fueron cerrados (Foro 2-25 y Sabana Capital) Ante la sospecha de atraso y el riesgo

que implicaba para mí , yo hice unos atrasos en pagos también, sin embargo ,ante las amenazas con el gerente (...) 2017- un arreglo de pago , entonces hice un pago en setiembre 2017- por \$745 y luego acordamos pagar que yo pagara 2 cuotas a partir de noviembre 2017, lo cual empecé a cumplir, hice un pago conforme a lo acordado el 1 de noviembre 2018 por \$745 pero cuando iba a hacer el segundo pago del 15 de noviembre me dijeron que había aplicado una cláusula del contrato y me dijeron que había perdido los \$6500 (\$1000+\$4000+\$745+\$ 745)(...) Aquí se ve claramente que hay cláusulas abusivas en el contrato porque a pesar de los arreglos de pago y mis constantes llamadas a los gerentes por atraso en los dos proyectos (...) no me quieren devolver el dinero (...) conforme a lo estipulado en el contrato la entrega del apartamento es 30 de setiembre 2018 sin embargo, ellos tenían previsto que no iban a seguir con el proyecto ni foro 2-25 ni Sabana Capital. Entiendo que esto se manejó confidencialmente desde finales 2017 cuando tomaron la decisión unilateral de aplicar la cláusula de no devolver mis \$6500 (...)” (expediente digital). En virtud de lo anterior, el consumidor solicitó en la comparecencia oral y privada, se le reintegre la totalidad del dinero (min 43:24). Aporta como prueba los documentos visibles en el expediente digital presentados bajo el archivo digital Cedula, hechos, contrato, certificación y denuncia firmada y archivo digital denominado reclamo.

Del análisis de la prueba que consta en autos bajo las reglas de la sana crítica racional (artículo 298 de la Ley General de la Administración Pública), queda debidamente comprobada la existencia de la relación contractual, toda vez que el primero de junio de dos mil dieciséis, el señor XXX, suscribió, un contrato denominado Contrato de reserva unidad habitacional condominio Foro 2-25, con la empresa TORRE H CURRIDABAT SOCIEDAD ANÓNIMA Y H SOLÍS INMOBILIARIA S.A., para la compra de la unidad A-405 incluyendo un parqueo y con una medida aproximada de 57.39 metros cuadrados por la suma de ciento veintiocho mil cuatrocientos diez dólares (\$128.410.00) (ver contrato de Contrato de reserva unidad habitacional condominio Foro 2-25). Asimismo, se demostró que en virtud del contrato suscrito en fecha seis de junio de dos mil dieciséis el denunciante canceló a las empresas denunciadas la suma de mil dólares (recibo de pago 4372). Aunado a lo anterior, se comprobó que el diecinueve de julio de dos mil dieciséis el consumidor suscribió con las empresas denunciadas un contrato denominado Promesa Recíproca de Compraventa Condominio Foro 2-25 ,siendo el inmueble objeto del mismo la

finca filial número A-405, ubicada en el cuarto piso de la torre A, con una medida de 57,39 metros cuadrados y un estacionamiento, por un monto final de ciento veintinueve mil cuatrocientos diez dólares (\$129.410,00) (contrato de Promesa Recíproca de Compraventa Condominio Foro 2-25). Como consecuencia de dicho contrato el denunciante canceló a las empresas denunciadas la suma de cuatro mil dólares (\$4.000) (ver recibo de pago 4936 de fecha 27-7-2016). De la prueba que rola en el expediente administrativo se logró comprobar que el denunciante suscribió con las denunciadas el addendum a promesa recíproca de compraventa de condominio foro 2-25, modificando la tipología del apartamento, aumentando área y modificando su distribución (addendum a promesa recíproca de compraventa de condominio foro 2-25). Además, se tiene que el 23 de agosto de dos mil dieciséis el consumidor pactó con las empresas denunciadas un contrato denominado Contrato de Prioridad Unidad Habitacional Condominio Sabana Capital, cuyo propósito era la reserva de un espacio en el orden de escogencia de la unidad para el proyecto denominado Condominio Sabana Capital (Contrato de Prioridad Unidad Habitacional Condominio Sabana Capital). En vista de tal contrato, el consumidor canceló la suma de doscientos dólares (\$200) (recibo de pago 5465 de fecha 24-8-2016). Se constató que en fecha primero de noviembre de dos mil diecisiete el denunciante depositó a la cuenta de la empresa H Solís Inmobiliaria S.A., la suma de setecientos cuarenta y cinco dólares con setenta y nueve centavos (\$745.79), en virtud del contrato de Promesa Recíproca de Compraventa Condominio Foro 2-25 (comprobante de transacción 16491192 emitida por el Banco Nacional de Costa Rica en fecha 1-11-2017). Como un hecho no controvertido se tiene que la empresa H SOLÍS INMOBILIARIA S.A., informó al Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo, el no desarrollo del proyecto Condominio Foro 2-25, presentado un plan remedial por medio del cual se ofrecía al consumidor un nuevo proyecto, con el entendido que a los consumidores que no continuarían con el nuevo proyecto se les reintegraría el cien por ciento de las sumas entregadas y se reconocería un tres por ciento de interés siendo la fecha límite para cancelar dichos montos el quince de junio de dos mil dieciocho (certificación DAC-DECVP-CER-278-2018 emitida por el Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo). Por último, de la misma certificación se extrae que el proyecto Condominio Sabana Capital no contaba con autorización para su comercialización por parte del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, siendo por lo tanto que suscrito entre las partes denominado Contrato de Prioridad Unidad Habitacional Condominio Sabana Capital no correspondía a un proyecto autorizado (certificación DAC-DECVP-CER-278-2018 emitida por el Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo). Sobre los anteriores hechos la

representante de la parte denunciada en la comparecencia oral y privada indicó en primer término que el denunciante incumplió con los plazos establecidos en la promesa recíproca de compraventa para realizar los pagos por lo que se aplica lo dispuesto en la cláusula doce del contrato en mención la cual refiere que en caso de incumplimiento por parte del promitente comprador de alguna de las obligaciones otorga al promitente vendedor la facultad de dar por disuelto el contrato y podrá retener como indemnización los montos que hasta ese momento se hayan pagado (min 14:03, y 19:40). Por otro lado, y sobre el contrato denominado Contrato de prioridad Unidad Habitacional Condominio Sabana Capital la denunciada por medio de su representante indicó que este es una reserva a otro proyecto por lo que se trata de un derecho preexistente y no de una venta, misma que le otorgaba la posibilidad de guardar un espacio en el orden de escogencia de la unidad (min 8:50). Teniendo en cuenta lo anterior del estudio de los contratos “Contrato de reserva unidad habitacional condominio Foro 2-25”, “Contrato de Promesa Recíproca de Compraventa Condominio Foro 2-25” y “addendum a promesa recíproca de compraventa de condominio foro 2-25”, se observa la existencia de una serie de obligaciones para ambas partes. Efectivamente tal y como lo señala la representante de la denunciada y con fundamento de la prueba que rola en el expediente administrativo se puede constatar que el denunciante incurrió en incumplimiento relativo a los plazos en que los pagos debían realizarse al efecto pueden observarse los recibos de pago visible en el archivo digital “PRUEBA 03-07-2018”. Sobre este tema la cláusula doce del “Contrato de Promesa Recíproca de Compraventa Condominio Foro 2- 25”, establece que en caso de incumplimiento por parte del promitente comprador otorga la posibilidad al promitente vendedor de dar por resuelto el contrato, quedando autorizada esta parte a retener como concepto de indemnización los montos pagados hasta ese momento. Ahora bien, la parte denunciada fundamenta el no reintegro de los montos cancelados por el consumidor basado en dicha cláusula. Sin embargo a pesar de lo anterior es criterio de esta Cámara considerar lo establecido mediante certificación DAC-DECVP-CER-278-2018, emitida por el Departamento de Educación al Consumidor del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, por medio de la cual se acredita que el proyecto denominado Torre Condominio Foro 2-25, no iba a ser desarrollado por las empresas denunciadas, estableciendo en virtud de lo anterior un plan remedial el cual consistía ofrecer a los consumidores un nuevo proyecto, mismo que según se advierte debía cumplir con la solicitud formal de autorización o en caso de que el consumidor no quisiera continuar se le reintegraría el cien por ciento de los montos cancelados más un tres por ciento de interés. Como se demuestra las empresas denunciadas no desarrollaron el proyecto Torre Condominio

Foro 2-25, por lo que según el plan remedial correspondía (en caso de no tomar un nuevo proyecto) el reintegro del dinero al consumidor más el tres por ciento de interés. Lo anterior en virtud de que el bien objeto del contrato y por el cual consumidor llevo a cabo el acto de consumo no fue desarrollado, lo cual implica que existió incumplimiento por parte de la denunciadas en cuanto a la entrega del bien objeto de la contraprestación.

POR TANTO

Se declara con lugar la denuncia interpuesta por XXX contra TORRE H CURRIDABAT SOCIEDAD ANÓNIMA Y H SOLÍS INMOBILIARIA S.A., por incumplimiento contractual y falta de información, según lo establecido en el artículo 34 incisos a), b) y 44 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472 en concordancia con lo dispuesto por el artículo 235 y 237 del Reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor N°7472, Decreto 37899-MEIC y, por lo tanto: a) Se ordena a las empresas accionadas, devolver al señor XXX la suma de seis mil cuatrocientos noventa y un dólares con cincuenta y ocho centavos (\$6.491,58), correspondientes al valor pagado por el consumidor para reserva y compra de unidad habitacional A-405 condominio Foro 2-25, incluyendo un parqueo. Asimismo, se les ordena reintegrar al consumidor la suma de doscientos dólares (\$200), correspondientes al depósito realizado en virtud del Contrato de Prioridad Unidad Habitacional Condominio Sabana Capital suscrito entre las partes. Devolución que debe realizarse mediante depósito bancario a la cuenta del señor XXX, por medio de la cual se realizaron los pagos. Todos los gastos que se generen en virtud del cumplimiento de la presente orden deberán ser cubiertos en su totalidad por la empresa denunciada. b) De conformidad con el artículo 50 inciso d) de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor se ordena a las empresas denunciadas TORRE H CURRIDABAT SOCIEDAD ANÓNIMA Y H SOLÍS INMOBILIARIA S.A., suspender definitivamente la venta de contratos de planes de venta a plazo o de prestación futura de servicios no autorizados. c) Se impone a la accionada la sanción de pagar de forma solidaria la suma de DOS MILLONES SEISCIENTOS SETENTA MIL COLONES EXACTOS (¢2.670.000.00), mediante entero de gobierno en un banco estatal autorizado y deberá aportar a esta instancia el recibo original o copia debidamente certificada que acredite el pago de la multa. Contra esta resolución puede formularse recurso de reposición, que deberá plantearse ante la Comisión Nacional del Consumidor para su conocimiento y resolución, dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de su

notificación. Lo anterior de conformidad con los artículos 64 de la Ley 7472 y 343, 345 y 346 de la Ley General de la Administración Pública.

De lo anterior se extrae que, en relación con el "contrato de Prioridad Unidad Habitacional Condominio Sabana Capital", la Comisión hace referencia nuevamente a la certificación DAC-DECVP-CER-278-2018, emitida por el Departamento de Educación al Consumidor del Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Esta certificación confirma que el proyecto Sabana Capital no contaba con la autorización necesaria para su comercialización por parte del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, lo que significa que el contrato en cuestión no se refiere a un proyecto autorizado. Por lo tanto, es evidente que las empresas denunciadas no cumplieron con los requisitos legales establecidos para la comercialización de este tipo de proyectos. En consecuencia, al ofrecer este proyecto al consumidor, se creó una expectativa de adquisición de un bien en un proyecto que no cumplía con los requisitos legales establecidos por la ley.

Asimismo, se señala que, en el momento de la contratación, el denunciante fue inducido a error debido a la omisión de información por parte de la denunciada sobre la falta de autorización del contrato suscrito, ya que el proyecto en el que se fundamentaba la comercialización no contaba con la debida autorización (certificación DAC-DECVP-CER-278-2018). Esta omisión de información constituye la falta de información, como se establece en el artículo 34 inciso b) de la Ley 7472. La Comisión considera que la información, así como cualquier otra regulación que establezca las condiciones de la relación de consumo, son de suma importancia para brindar seguridad jurídica a las partes contratantes, especialmente al consumidor, que es la parte más vulnerable.

En cuanto al deber de información, el artículo 46 de la Constitución Política establece el derecho de los consumidores a la protección de su salud, seguridad e intereses económicos, así como a recibir información adecuada y veraz, a la libertad de elección y a un trato equitativo, disposición que se desarrolla en el artículo 1 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472.

Adicionalmente, de los casos anteriores de la Comisión Nacional del Consumidor en los cuales se resolvió declarar con lugar las denuncias interpuestas ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), siendo que se comprobaron incumplimientos contractuales y se ordenó de inmediato la devolución de los dineros otorgados por concepto de prima y otros rubros. Además, en algunos casos incluso el cese de operaciones de las

empresas que ofrecían proyectos habitacionales bajo la modalidad de ventas a plazo de ejecución futura. Sin embargo, se conoce sobre estos casos, que los consumidores nunca recibieron los dineros depositados por concepto de primas o abonos extraordinarios, siendo que ellos tuvieron que incurrir en sumas adicionales de dinero, con el fin de llevar los procesos administrativos y judiciales, en razón de recuperar lo anteriormente indicado.

Hoy en día, posterior a la entrada en vigencia del decreto y a partir del momento en que el MEIC modificó dicho reglamento e incorporó que, en caso de incumplimiento contractual por parte del comerciante o responsable del plan, el consumidor o promitente comprador tiene derecho a la devolución del 100% de los aportes o sumas pagadas por concepto de primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales. Así se brinda la garantía al consumidor cuando este adquiere un plan de venta plazo de ejecución futura.

Es decir, la reciente normativa del Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios N.º 42995-MEIC se encuentra dentro del marco del artículo 44 de la Ley N.º 7472, conocida como la "Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor". Este artículo establece la necesidad de obtener una autorización anticipada para los planes de ventas a plazo, es decir, la comercialización de bienes o servicios disponibles para los consumidores en general, cuya entrega futura esté sujeta al comerciante. Es importante destacar que esta nueva regulación se aplica de manera específica a los proyectos inmobiliarios.

En razón de lo anterior, en caso de que efectivamente haya un incumplimiento contractual por parte del desarrollador del plan o comerciante, se le tendrá que devolver el 100% de los montos otorgados por concepto de primas, pagos extraordinarios o abonos adicionales al consumidor, siendo lo anterior la garantía para el consumidor a lo interno.

Sin embargo, es relevante mencionar que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) está resolviendo estos casos con un tiempo prolongado, este oscila entre tres y cuatro años debido a la saturación de expedientes que llegan a través del procedimiento ordinario administrativo. Esta situación revela que, desde la última reforma realizada,

incorporó la disposición de destinar esos fondos a un fideicomiso. No se han emitido nuevas resoluciones que estén relacionadas con dicha modificación. Esto el fin de verificar y validar si efectivamente el consumidor está recibiendo los fondos depositados a través del fideicomiso, cuando ha habido casos de incumplimiento contractual por parte de los desarrolladores de los proyectos inmobiliarios en las ventas a plazo de ejecución futura.

Precisamente, la figura legal del fideicomiso de protección de primas ya existía en el mercado, pero la nueva regulación impone nuevas obligaciones sobre cómo se debe establecer y administrar el fideicomiso, así como el manejo de los fondos depositados en él.

Es por lo anterior que uno de los cambios principales introducidos en el fideicomiso de primas se encuentra en el artículo 25. Este especifica cómo se realizarán los pagos al desarrollador utilizando los fondos aportados por los consumidores. Según lo dispuesto en el artículo, se realizarán seis pagos de acuerdo con el progreso verificado de la obra. Estos pagos se efectuarán cuando se alcance el 10%, 30%, 50%, 70%, 90% y 100% de avance en la construcción, y cada pago corresponderá a esos mismos porcentajes de los fondos totales aportados por el consumidor; empero, no se tiene el conocimiento por medio de jurisprudencias posterior al decreto del reglamento en cuanto a cómo se están resolviendo estos casos de incumplimiento contractual, con el fin de verificar si los consumidores están recuperando el 100% de los dineros pagados y/o invertidos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

En la revisión y análisis del Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios N.º 42995-MEIC en el contexto del derecho de los consumidores y la responsabilidad civil del oferente del plan, se han identificado aspectos cruciales que requieren consideración jurídica.

Primero, el reglamento busca regular las transacciones de ventas a plazo de proyectos inmobiliarios futuros, lo que constituye un avance significativo en la protección de los

derechos de los consumidores. Al establecer requisitos y procedimientos específicos, se pretende salvaguardar los intereses de los consumidores y garantizar la transparencia en estas operaciones comerciales.

En segundo lugar, la responsabilidad civil del oferente del plan cobra relevancia en caso de incumplimiento contractual. Este aspecto implica que el oferente debe asumir las consecuencias legales y económicas de no cumplir con las obligaciones establecidas en el contrato de venta a plazo. Esta responsabilidad puede incluir la obligación de reembolsar las sumas pagadas por los consumidores, así como el pago de daños y perjuicios por cualquier perjuicio sufrido.

Además, es fundamental considerar el principio de buena fe que debe regir en estas transacciones. Tanto el oferente del plan como el consumidor están obligados a actuar de buena fe durante todas las etapas del proceso contractual. Esto implica proporcionar información veraz y completa, cumplir con las obligaciones pactadas y resolver de manera justa cualquier discrepancia que pueda surgir.

Aunado a lo anterior, el análisis del reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios en relación con el derecho de los consumidores y la responsabilidad civil del oferente del plan destaca la importancia de establecer un marco legal sólido que proteja los intereses de todas las partes involucradas en estas transacciones. Esto contribuye a fortalecer la confianza en el mercado inmobiliario y a promover relaciones comerciales justas y equitativas.

Por lo anterior, se concluye por cada uno de los objetivos específicos lo siguiente:

Objetivo Específico #1:

Conceptuar las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales de la ejecución futura de proyectos inmobiliarios.

Al concluir el análisis sobre el objetivo específico de conceptuar las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales de la ejecución futura de proyectos inmobiliarios, se pueden destacar las siguientes conclusiones:

Ventas a plazo de ejecución futura: Se ha logrado una comprensión detallada de las ventas a plazo de ejecución futura, identificando sus características principales, como la temporalidad diferida, el pago gradual del precio, los riesgos asociados y la regulación legal específica. Esto permite entender la naturaleza y el funcionamiento de estas transacciones comerciales en el ámbito inmobiliario.

Administración de fideicomisos: Se ha profundizado en el papel del fideicomiso como mecanismo de garantía en las ventas a plazo de ejecución futura. Se ha comprendido cómo esta figura se utiliza para administrar los recursos entregados por los compradores y garantizar su correcta aplicación en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios. Esto resalta la importancia del fideicomiso en la protección de los intereses de las partes involucradas en estas operaciones.

Incumplimientos contractuales: Se ha examinado la problemática relacionada con los incumplimientos contractuales en la ejecución futura de proyectos inmobiliarios. Se ha identificado cómo estos incumplimientos pueden afectar a las partes, generando conflictos legales y económicos. Esto destaca la necesidad de establecer cláusulas claras y precisas en los contratos, así como de contar con mecanismos eficaces para resolver disputas y garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

En razón de lo anterior, estas conclusiones proporcionan una visión integral y fundamentada sobre las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales en el contexto de los proyectos inmobiliarios. Así se ofrece una base sólida para el desarrollo de estrategias y políticas que promuevan la seguridad jurídica y la protección de los derechos de todas las partes involucradas.

Objetivo Específico #2:

Determinar la responsabilidad civil de los efectos del incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan.

Al finalizar el análisis del objetivo específico de determinar la responsabilidad civil de los efectos del incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Identificación de la responsabilidad civil: Se ha logrado identificar y comprender la naturaleza de la responsabilidad civil que recae sobre el comercio oferente o responsable del plan en caso de incumplimiento contractual. Esta responsabilidad se deriva del incumplimiento de las obligaciones contractuales asumidas por el oferente del plan, lo que puede ocasionar daños y perjuicios a los consumidores o promitentes compradores.

Efectos del incumplimiento contractual: Se han examinado los efectos adversos que puede generar el incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan. Estos efectos pueden incluir la pérdida de la inversión realizada por los consumidores, la frustración de sus expectativas legítimas y la afectación de su patrimonio económico.

Determinación de la responsabilidad civil: Se ha evaluado cómo se determina la responsabilidad civil en casos de incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan. Esto implica analizar si el incumplimiento fue causado por dolo, culpa o negligencia, así como determinar la relación causal entre el incumplimiento y los daños sufridos por los consumidores.

Por lo anterior, siendo el objetivo de esta investigación, la responsabilidad civil subjetiva en materia contractual implica la necesidad de demostrar la culpa del agente que incumple una obligación establecida en un contrato. En este contexto, se requiere evidencia de que la parte responsable actuó de manera negligente, imprudente o con dolo al no cumplir

con sus compromisos contractuales. Esta forma de responsabilidad se fundamenta en el principio de que las partes deben cumplir con las obligaciones asumidas de buena fe y con la diligencia debida. Por lo tanto, en caso de incumplimiento, el responsable puede ser obligado a reparar los daños y perjuicios ocasionados a la contraparte afectada. La responsabilidad civil subjetiva en materia contractual busca proteger los derechos de las partes y garantizar el cumplimiento efectivo de los contratos, fomentando así la seguridad y la confianza en las relaciones comerciales y jurídicas

En conclusión, estas reflexiones proporcionan una visión detallada sobre la responsabilidad civil derivada del incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan. Se destaca la importancia de garantizar el cumplimiento de las obligaciones contractuales y proteger los derechos de los consumidores en el ámbito comercial de ventas a plazo de ejecución futura.

Objetivo Específico #3:

Identificar el impacto y la afectación, económica y patrimonial de los consumidores que optan por este tipo de ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura.

Al realizar el análisis del objetivo específico de identificar el impacto y la afectación económica y patrimonial de los consumidores que optan por ventas a plazo de ejecución inmobiliaria futura, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

Riesgos financieros para los consumidores: Se ha identificado que los consumidores que optan por este tipo de ventas a plazo asumen riesgos financieros significativos. Estos riesgos pueden incluir la pérdida de la prima o enganche entregada, así como la posible incapacidad de recuperar los recursos invertidos en caso de incumplimiento contractual por parte del oferente del plan.

Impacto en la estabilidad económica: Se ha observado que la afectación económica y patrimonial de los consumidores puede tener un impacto negativo en su estabilidad financiera

y patrimonial a largo plazo. La pérdida de recursos económicos destinados a la adquisición de un bien inmueble puede afectar su capacidad para cumplir con otras obligaciones financieras y compromisos futuros.

Importancia de la regulación y supervisión: Se ha destacado la importancia de una regulación adecuada y una supervisión efectiva por parte de las autoridades competentes para proteger los intereses de los consumidores en este tipo de transacciones. La falta de regulación o supervisión puede dejar a los consumidores expuestos a prácticas comerciales abusivas o fraudulentas.

Necesidad de información y asesoramiento: Se ha resaltado la necesidad de que los consumidores cuenten con información clara, precisa y completa sobre los riesgos asociados con las ventas a plazo de ejecución futura. Asimismo, se ha subrayado la importancia de buscar asesoramiento profesional antes de comprometerse con este tipo de transacciones.

En síntesis, estas reflexiones ponen de manifiesto la importancia de comprender y evaluar el impacto económico y patrimonial de las ventas a plazo de ejecución futura en los consumidores, así como la necesidad de adoptar medidas para mitigar los riesgos y proteger sus intereses en el ámbito inmobiliario.

Sobre el apartado de las entrevistas realizadas a funcionarios del MEIC, se concluye que la investigación realizada, que involucró dichas entrevistas con funcionarios del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), específicamente con la Comisión Nacional del Consumidor y el Departamento Legal, buscaba obtener votos o resoluciones relacionadas con casos de incumplimiento contractual en el ámbito comercial. Sin embargo, las respuestas obtenidas indicaron que no se contaba con esta información específica en el MEIC y que cualquier documentación relevante podría encontrarse en la página oficial de la Dirección de Apoyo al Consumidor (DAC) o en la sección de "Jurisprudencia" del sitio web.

A pesar de los esfuerzos realizados para obtener datos concretos sobre los casos de incumplimiento contractual, las entrevistas y la búsqueda exhaustiva no arrojaron resultados

directamente pertinentes a la investigación en cuestión. Aunque se encontró información relacionada con incumplimientos contractuales en otros sectores comerciales, esta no satisfacía las necesidades específicas de la investigación.

Por lo tanto, se puede concluir que, a partir de las entrevistas y la búsqueda realizadas en la institución pertinente, no se pudo obtener la información deseada sobre votos o resoluciones relacionadas con casos de incumplimiento contractual en el ámbito comercial.

En razón de lo anterior, se deja en evidencia que el consumidor de alguna u otra forma, dentro del proceso de ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, tiende a quedar desprotegido, sin una garantía real, de la cual pueda obtener de manera rápida y eficaz los dineros totales o parciales, por concepto de prima o abonos extraordinarios que otorgó para hacerse de su bien inmueble, bajo esta modalidad de ventas a plazo.

Aunado a lo anterior, se concluye que posterior al análisis de la jurisprudencia encontrada en función de esta investigación, la situación descrita revela una limitación significativa en la efectividad de los mecanismos legales para la protección de los derechos del consumidor en casos de incumplimiento contractual.

Aunque se recurre a procedimientos judiciales como el monitorio dinerario para obtener un título ejecutivo y buscar el reembolso del dinero, esta vía se ve obstaculizada cuando los demandados carecen de activos embargables. Esto deja al consumidor en una posición desfavorecida, ya que no puede recuperar los fondos invertidos, a pesar de haber seguido los canales legales disponibles.

Asimismo, se destaca el impacto financiero adicional para el consumidor, quien se ve obligado a asumir los costos tanto del procedimiento administrativo inicial en el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), así como de los procedimientos judiciales posteriores.

Esta situación subraya la necesidad de revisar y fortalecer los mecanismos legales existentes para garantizar una protección efectiva de los derechos del consumidor y facilitar el acceso a la justicia en casos de incumplimiento contractual.

De igual forma, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) está tardando alrededor de tres a cuatro años en concluir la resolución de un caso a través del procedimiento ordinario administrativo. Esto implica que, desde la última modificación realizada, incluyó la asignación de esos fondos a un fideicomiso y no ha habido nuevas resoluciones relacionadas con dicha modificación.

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Posterior a realizar el análisis detallado del contenido y alcance del reglamento N.º 42995-MEIC, identificando las disposiciones relevantes que afectan los derechos y obligaciones de los consumidores en las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, además de valorar todos los componentes de los contratos de compraventa de este tipo de venta, así como de los fideicomisos y su administración, se procede a realizar las recomendaciones pertinentes, siendo que permitirán comprender la normativa aplicable y su impacto en las relaciones entre consumidores y oferentes.

Aunado a lo anterior, se identificaron áreas de mejora en el reglamento que puedan fortalecer la protección de los consumidores y promover una mayor transparencia y equidad en las transacciones inmobiliarias, aunado a la participación del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en donde reciben los registros de los responsables del plan, sin embargo, como se detallará más adelante, no accionan en los casos de incumplimiento contractual. Esto puede incluir la incorporación de disposiciones adicionales para proteger los intereses de los consumidores, establecer requisitos más estrictos para los oferentes del plan y mejorar los mecanismos de supervisión y cumplimiento, así como una intervención directa por parte del MEIC.

Dada la naturaleza del objetivo de conceptualizar las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales en proyectos inmobiliarios futuros, se recomiendan los siguientes pasos:

Revisión exhaustiva de la normativa legal: Es fundamental comenzar por un análisis detallado de la normativa legal y reglamentaria relacionada con las ventas a plazo de ejecución futura, los fideicomisos y los contratos inmobiliarios. Esto incluye la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, así como cualquier reglamento específico emitido por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio u otras autoridades competentes.

Consulta de jurisprudencia y doctrina: Es importante examinar votos posteriores a la entrada en vigencia del reglamento relevantes relacionados con ventas a plazo, administración de fideicomisos y disputas contractuales en proyectos inmobiliarios. Además, revisar la doctrina legal y los análisis académicos puede proporcionar una comprensión más profunda de los conceptos y las controversias legales en este ámbito.

Asimismo, dado que la responsabilidad civil subjetiva en materia contractual es crucial para garantizar el cumplimiento efectivo de los contratos y proteger los derechos de las partes involucradas, se recomienda que las partes sean diligentes al momento de redactar y negociar los términos contractuales. Es importante que las obligaciones y responsabilidades de cada parte estén claramente definidas en el contrato y que se establezcan medidas para abordar cualquier incumplimiento potencial. Además, se sugiere que las partes mantengan una comunicación abierta y transparente a lo largo de la ejecución del contrato, lo que puede ayudar a prevenir malentendidos y conflictos futuros. En caso de que surja un incumplimiento contractual, se recomienda buscar una solución amistosa y, si es necesario, recurrir a medios alternativos de resolución de disputas, como la mediación o el arbitraje para evitar costosos litigios y preservar la relación comercial entre las partes.

Entrevistas y consultas a expertos: Realizar entrevistas con abogados especializados en derecho inmobiliario, fideicomisos y contratos comerciales puede proporcionar

perspectivas valiosas sobre los desafíos y las mejores prácticas en este campo. También se puede considerar la consulta a profesionales del sector inmobiliario y representantes de asociaciones de consumidores para obtener una visión más completa de las cuestiones involucradas.

Análisis comparativo: Comparar las regulaciones y prácticas relacionadas con las ventas a plazo, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales en proyectos inmobiliarios en otros países puede ayudar a identificar enfoques exitosos y áreas de mejora en el marco legal nacional.

Elaboración de un informe detallado: Una vez recopilada toda la información relevante, se debe elaborar un informe detallado que contenga definiciones claras de los conceptos involucrados, descripción de los procedimientos y requisitos legales, análisis de casos relevantes y recomendaciones para mejorar la regulación y prácticas en este ámbito.

Siguiendo estos pasos, se podrá realizar una conceptualización sólida de las ventas a plazo de ejecución futura, la administración de fideicomisos y los incumplimientos contractuales en proyectos inmobiliarios, lo que contribuirá a un mejor entendimiento y manejo de estos aspectos en el ámbito jurídico y comercial.

En relación con el objetivo de determinar la responsabilidad civil por el incumplimiento contractual por parte del comercio oferente o responsable del plan, se sugieren las siguientes recomendaciones:

Análisis detallado de la normativa aplicable: Es fundamental realizar un estudio exhaustivo de la legislación y regulaciones pertinentes que rigen las ventas a plazo y los contratos comerciales en el ámbito específico de los proyectos inmobiliarios. Esto incluye revisar leyes civiles, comerciales y de protección al consumidor que establecen los deberes y responsabilidades de las partes involucradas en este tipo de transacciones.

Evaluación de los términos del contrato: Se debe examinar minuciosamente el contrato entre el comercio oferente y el consumidor para identificar cláusulas relevantes relacionadas con el incumplimiento, las obligaciones de cada parte y los mecanismos de resolución de disputas. Esto ayudará a determinar la base legal sobre la cual se puede establecer la responsabilidad civil en caso de incumplimiento.

Consideración de la jurisprudencia: Analizar casos judiciales previos relacionados con incumplimientos contractuales en ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios puede proporcionar orientación sobre cómo los tribunales han interpretado y aplicado la ley en situaciones similares. Esto puede ayudar a anticipar posibles resultados y argumentos legales relevantes en caso de litigio.

Asesoramiento legal especializado: Es recomendable buscar asesoramiento legal especializado de abogados con experiencia en derecho contractual y derecho inmobiliario. Estos profesionales pueden proporcionar orientación específica sobre los derechos y responsabilidades de las partes involucradas, así como asistencia en la interpretación de cláusulas contractuales y la preparación de reclamaciones por incumplimiento.

Medios alternativos de resolución de disputas: Considerar la posibilidad de recurrir a medios alternativos de resolución de disputas, como la mediación o el arbitraje, para resolver conflictos de manera eficiente y menos costosa que el litigio tradicional. Estos métodos pueden permitir a las partes llegar a un acuerdo mutuamente satisfactorio sin recurrir a acciones legales prolongadas y costosas.

Al seguir estas recomendaciones, se podrá determinar de manera más efectiva la responsabilidad civil por el incumplimiento contractual en el contexto de las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, lo que contribuirá a una mejor protección de los derechos de los consumidores y a la seguridad jurídica en estas transacciones comerciales.

Sobre el objetivo de identificar el impacto y la afectación económica y patrimonial de los consumidores que optan por las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, se sugiere considerar las siguientes recomendaciones:

Estudio de casos: Realizar un estudio detallado de casos reales de consumidores que han participado en ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios. Esto permitirá comprender de manera concreta las experiencias, dificultades y repercusiones económicas que enfrentan los consumidores en este tipo de transacciones.

Análisis financiero: Llevar a cabo un análisis financiero exhaustivo de las condiciones de las ventas a plazo, incluyendo los costos totales, las tasas de interés, los plazos de pago y otros cargos asociados. Comparar estas condiciones con las de otras opciones de financiamiento y evaluación de riesgos para determinar su impacto económico en los consumidores.

Encuestas y entrevistas: Realizar encuestas y entrevistas a consumidores que han participado en ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios para obtener sus percepciones, opiniones y experiencias. Esto proporcionará una visión más amplia de los desafíos económicos y patrimoniales que enfrentan y permitirá identificar áreas de mejora en la regulación y prácticas comerciales.

Comparación con estándares regulatorios: Comparar las condiciones de las ventas a plazo de ejecución futura con los estándares regulatorios y las mejores prácticas internacionales en materia de protección al consumidor y transparencia en las transacciones inmobiliarias. Identificar discrepancias y áreas de mejora en la regulación actual para garantizar una mayor protección de los consumidores.

Divulgación de información: Promover la divulgación clara y accesible de información sobre las ventas a plazo de ejecución futura, incluyendo los derechos y obligaciones de los consumidores, los riesgos financieros asociados y los mecanismos de

resolución de disputas. Esto permitirá a los consumidores tomar decisiones informadas y evitar posibles consecuencias económicas adversas.

Al implementar estas recomendaciones, se podrá obtener una comprensión más completa del impacto económico y patrimonial de las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios en los consumidores, lo que permitirá mejorar la protección de sus derechos y promover una mayor transparencia y equidad en estas transacciones.

En otro orden de ideas, al establecer una garantía bancaria equivalente al 100% del desarrollo inmobiliario en caso de que el responsable del plan no pueda comprobar su solvencia económica, se sugiere considerar las siguientes recomendaciones:

Protección de los consumidores: Se debe garantizar que esta medida tenga como objetivo principal proteger los intereses de los consumidores y mitigar los riesgos asociados con la falta de solvencia económica por parte de los responsables del plan. Esto puede implicar la implementación de salvaguardas adicionales, como la supervisión regulatoria y la divulgación de información transparente a los compradores potenciales.

Análisis de viabilidad: Antes de implementar esta medida, es importante realizar un análisis detallado de su viabilidad y efectividad. Esto incluye evaluar su impacto en el mercado inmobiliario, así como su coherencia con la legislación vigente y las prácticas comerciales aceptadas.

Consulta con expertos: Se recomienda consultar con expertos en derecho inmobiliario y financiero para evaluar la legalidad y viabilidad de requerir una garantía bancaria del 100% del desarrollo inmobiliario en casos de falta de solvencia económica por parte del responsable del plan. Estos profesionales pueden proporcionar orientación sobre las implicaciones legales, financieras y operativas de esta medida.

Establecimiento de criterios claros: En caso de que se decida implementar esta medida, es fundamental establecer criterios claros y objetivos para determinar cuándo se

requiere la garantía bancaria del 100%. Esto puede incluir umbrales específicos de solvencia económica que deben cumplir los responsables del plan y procedimientos claros para verificar esta información.

Monitoreo y evaluación continua: Una vez implementada la medida, se debe realizar un monitoreo y evaluación continuos para asegurar su eficacia y realizar ajustes según sea necesario. Esto puede incluir la revisión periódica de los criterios de elegibilidad para la garantía bancaria y la recopilación de datos sobre su impacto en el mercado inmobiliario y la protección de los consumidores.

En síntesis, se podrá establecer un marco sólido para requerir una garantía bancaria del 100% del desarrollo inmobiliario en casos de falta de solvencia económica por parte del responsable del plan, garantizando así una mayor protección para los consumidores y la estabilidad del mercado inmobiliario.

Por todo lo anterior, es que se debe analizar y comprender cada uno de los elementos y componentes que se integran en las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, siendo que la realidad en los casos de incumplimiento contractual, es que los consumidores de estos planes, quedan sin la garantía real, puesto que en muchos de los casos estudiados, son lo que se ven mayormente afectados debido a que los responsables del plan u oferentes, desaparecen y no entregan, ni los proyectos pactados, ni mucho menos los dineros recibidos por concepto de primas o enganches.

Ante esa situación, el MEIC no se hace responsable por la administración negativa del fideicomiso, y solamente reciben la denuncia por parte del afectado/consumidor, sin embargo, no accionan ante las autoridades respectivas.

En razón de lo anterior, se recomienda revisar el procedimiento por parte del MEIC, como responsable del Estado, con el fin de que el consumidor logre recuperar, en el mejor de los casos, los dineros otorgados por concepto de prima.

Sobre el apartado de las entrevistas a los funcionarios del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, propiamente con la información proporcionada, es evidente que existe una carencia significativa en cuanto a la disponibilidad de información relacionada con casos de incumplimiento contractual en el ámbito comercial, específicamente en el contexto de las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios en Costa Rica. Esta situación plantea un riesgo para los consumidores que participan en este tipo de transacciones, ya que podrían quedar desprotegidos y sin una vía clara para la recuperación de los fondos invertidos en caso de incumplimiento por parte del vendedor, además del factor tiempo que usualmente supera los dos años en discusión y en espera de resolución, en donde existen casos en que el consumidor no tiene los recursos para afrontar un proceso de estas dimensiones.

En vista de esta situación, se recomienda que las autoridades pertinentes, como el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), fortalezcan los mecanismos de recopilación y disponibilidad de información relacionada con casos de incumplimiento contractual en el ámbito comercial. Esto podría incluir la implementación de sistemas de seguimiento y registro más efectivos, así como la mejora de los canales de comunicación entre las diferentes instancias gubernamentales involucradas en la supervisión y regulación de estas transacciones.

Además, se sugiere que se lleve a cabo una revisión exhaustiva de las regulaciones y políticas existentes para garantizar que proporcionen una protección adecuada a los consumidores que participan en ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios. Esto podría implicar la introducción de disposiciones más claras y específicas que aborden los derechos y responsabilidades de las partes involucradas en este tipo de transacciones, así como la implementación de medidas para prevenir y abordar el incumplimiento contractual de manera efectiva.

Asimismo, se insta a que se realicen esfuerzos continuos para mejorar la transparencia y la accesibilidad de la información relacionada con las ventas a plazo de ejecución futura de proyectos inmobiliarios, con el objetivo de proteger los intereses y derechos legales de los

consumidores en Costa Rica. Esto contribuirá a fortalecer la confianza en el mercado y a promover un entorno comercial más justo y equitativo para todas las partes involucradas.

Finalmente, sobre el apartado del análisis de jurisprudencia y dada la demora sustancial que enfrenta el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) en la resolución de casos mediante el procedimiento ordinario administrativo, que puede extenderse de tres a cuatro años, es crucial tomar medidas para agilizar este proceso. Se recomienda al MEIC implementar estrategias para mejorar la eficiencia y la prontitud en la resolución de estos asuntos. Esto podría incluir la asignación de recursos adicionales, la optimización de los procedimientos internos y la capacitación del personal para manejar de manera más eficaz la carga de trabajo. Además, se sugiere revisar y ajustar los plazos y requisitos establecidos para el procedimiento administrativo, con el fin de agilizar el proceso sin comprometer la calidad de las decisiones. Estas acciones son fundamentales para garantizar una respuesta oportuna a los consumidores y para asegurar que las modificaciones recientes, como la asignación de fondos a un fideicomiso, se reflejen adecuadamente en las resoluciones emitidas por el MEIC.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cañas, R. (2023). *Fideicomisos inmobiliarios, otra forma de inversión*. Cimenta. <https://cimenta.cl/fideicomisos-inmobiliarios-otra-forma-de-inversion/>
- Cebrián, J. R. V. (s.f). *CONTRATOS “Forward funding” y “forward purchase”, diferencias, ventajas y desventajas*. Negocioinmo.com. <https://negocioinmo.com/contratos-forward-funding-y-forward/>
- Comisión Nacional del Consumidor. (2019). Voto 647-19. <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/cnc/votos2019-6/voto647.pdf>
- Comisión Nacional del Consumidor. (2017). Voto 04-17. <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/cnc/votos2017-1/voto042.pdf>
- Cubero, A. (2019). *Fideicomiso protegería su dinero de estafas en compra de viajes, casa o boletos a espectáculos*. La República. <https://www.larepublica.net/noticia/fideicomiso-protegeria-su-dinero-de-estafas-en-compra-de-viajes-casa-o-boletos-a-espectaculos>
- Diario Extra. (2021). *Fideicomiso respondería por venta de casa y condominios*. <https://www.diarioextra.com/Noticia/detalle/455636/fideicomiso-responder-a-por-venta-de-casas-y-condominios>
- Dirección Apoyo al Consumidor. (2021). Jurisprudencia. https://www.consumo.go.cr/tramites_servicios/solicitud_informacion/jurisprudencia.aspx
- Facio y Cañas. (2021). *Sobre la entrada en vigor del nuevo Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios*. <https://fayca.com/sobre-la-entrada-en-vigor-del-nuevo-reglamento-de-ventas-a-plazo-de-ejecucion-futura-de-proyectos-inmobiliarios/>

Ministerio de Economía Industria y Comercio MEIC. (s.f). Ventas a plazo.
<https://www.meic.go.cr/web/103/consumidor/ventas-a-plazo.php>

Pérez, J. (2019). La comercialización de bienes inmuebles sobre planos o en fase de construcción. Análisis jurídico de la figura en el derecho colombiano. *Justicia*, 24(36), 125–144. <https://doi.org/10.17081/just.24.36.3526>

Poder Judicial. (s.f.). Los contratos privados en la jurisprudencia de casación.
https://salaprimera.poder-judicial.go.cr/phocadownload/Publicaciones/Los_Contratos_Privados_en_la_Jurisprudencia_de_Casacion.pdf

Sistema Costarricense de Organización Jurídica. (2000). Dictamen 180 del 09/08/2000.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/pronunciamiento/pro_ficha.aspx?param1=PRD¶m6=1&nDictamen=8853&strTipM=T

Villalba, J. (2017). La protección al consumidor inmobiliario, aspectos generales en el derecho colombiano. *Revista de Derecho Privado* (32), pp.279-313. DOI:
<https://doi.org/10.18601/01234366.n32.10>.

Legislación Costarricense:

Constitución Política de la República de Costa Rica.

Ley N° 63 Código Civil de Costa Rica.

Ley N° 3284 Código de Comercio de Costa Rica.

Ley N° 7472 Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.

Reglamento de Ventas a Plazo de Ejecución Futura de Proyectos Inmobiliarios N° 42995-MEIC.

ANEXOS

Entrevistas a expertos o especialistas en Derecho Comercial:

Entrevista #1

Aplicada al MSc. Rubén Gerardo Chaves Ortiz, Abogado y Notario, carné 14260.

¿Qué es un fideicomiso?

Un fideicomiso es un acto jurídico, es decir, un instrumento de Derecho Comercial, en donde una persona que tiene la titularidad de algo, usualmente de activos, le entrega de esos activos o esos bienes, a otra persona para que los administre en su nombre, dentro de un plazo determinado, siendo que cuando venza ese plazo determinado, se los entregue a un tercero. Es decir, que hay tres figuras que intervienen, y prácticamente esto se utiliza mucho en la parte comercial y en la administración de muchos negocios familiares, en razón de la administración de fondos que hacen los papás para los hijos, o bien, los hijos para el mantenimiento a los padres, además de temas educativos. Adicionalmente, para separar o proteger a algunos activos de las empresas, con el fin de que no esté en el control de todos, es decir, de todo el comercio en general, sino que esa porción está separada.

¿Quién y cómo se administra el fideicomiso?

Hay dentro de estas tres relaciones dinámicas que existen, el que tiene el patrimonio o el que constituye ese fideicomiso, se llama Fideicomitente. La segunda figura es quien va a administrar, el cual se llama Fiduciario, y finalmente, el que va a recibir los beneficios de ese fideicomiso se llama fideicomisario. Estas son las tres partes, que van a tener una actividad sinalagmática entre ellos, lo cual, permite que este instrumento llegue a su final.

¿Qué se entiende por incumplimiento contractual en materia de comercio?

Con respecto a qué es un incumplimiento contractual, tenemos primero que indicar de dónde proviene, porque el incumplimiento es una consecuencia. Dentro del principio de buena fe, dos o más partes pueden realizar una obligación determinada en un contrato. Por ejemplo, un contrato de arrendamiento, en donde las partes de manera recíproca van a asignarse derechos y obligaciones, que deben cumplirse a partir de ese pacto que se está realizando.

Es entonces que, el incumplimiento viene a ser una falta que se hace de manera consciente o que puede ser por negligencia o por dolo, es decir, por no tomarse las obligaciones del contrato de manera seria, o incluso, porque de mala fe, no se quieren cumplir algunas obligaciones. Lo más típico en el ejemplo que estoy dando, es que una persona que arrienda un bien no pague el alquiler, lo cual, generaría un incumplimiento contractual y el incumplimiento puede llevar a responsabilidades a la parte incumplidora. Usualmente, en los contratos se establecen de manera recíproca, cuáles podrían ser esos elementos que podrían considerarse como falta de cumplimiento que lleve a la rescisión del contrato de la obligación que han pactado las partes.

¿Cuál es el criterio de responsabilidad civil aplicable a la relación del consumidor hacia el responsable u oferente del plan?

El tema de la responsabilidad que puede caber sobre los comercios con respecto al consumidor, aquí hay que tener claro varios elementos interesantes a destacar. En primera instancia, hay un raigambre constitucional sobre este tema, es decir, recordemos que por Ley 7607 del 29 de mayo de 1996 se reformó la Constitución Política en su artículo 46 y se estableció un párrafo final que dice:

Los consumidores y usuarios tienen derecho a la protección de su salud, ambiente, seguridad e intereses económicos; a recibir información adecuada y veraz; a la libertad de elección, y a un trato equitativo. El Estado apoyará los organismos que ellos constituyan para la defensa de sus derechos. La ley regulará esas materias.

Es decir, es una reforma muy joven, la cual, tiene casi veinte años, y para efectos de nuestra legislación apenas tenemos que comprender que está todavía dentro de un proceso de adaptación dentro del sistema jurídico costarricense.

Aunado a lo anterior, en la Sala Primera, ya una resolución 655F-2007, hizo un análisis sobre la protección legal del consumidor y precisamente tomando este artículo 46 de la Constitución Política, estableció un criterio que a mí parecer es importantísimo, siendo que se toma del artículo 35 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, en donde, la sala establece la responsabilidad civil objetiva especial, es decir, que corresponde al comerciante la carga de la prueba, siendo que no le toca al consumidor probar, sino al comerciante, que el daño que se está estableciendo por parte del consumidor, puede haber ocurrido por fuerza mayor o por culpa de la víctima, es decir, que tiene que demostrar el dueño, que el daño ha sido ajeno a su voluntad, y que por ello, no tendría responsabilidad, o bien, tendría más bien excepción de su responsabilidad. En otras palabras, la carga de la prueba le corresponde, por esa responsabilidad civil objetiva especial, probarla en este caso, al proveedor de los servicios o al dueño del negocio comercial, esto es muy relevante porque permite que esa instancia, a la que se refiere la Constitución, descansa en este organismo de promoción efectiva de la competencia del consumidor.

¿Cuáles son los deberes del comerciante, con el fin de que no se dé un incumplimiento contractual?

Quisiera quedarme de nuevo con la Ley de la Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, siendo que hay dos maneras de verlo en cuanto a las obligaciones, una general que deviene desde el artículo 2 de esta ley, y que podríamos decir que básicamente esas obligaciones generales, es como definir la condición de la persona que

tenga la capacidad de realizar actos de comercio, los requisitos generales para ejercer actividad comercial que están expresados en el artículo 5, propiamente el requisito de actuar en nombre propio o por cuenta ajena, el requisito de la habitualidad, que para ser comerciante tiene que haber esa habitualidad.

En otro orden de ideas, cuando nos vamos a las obligaciones concretas de los comerciantes, tendríamos que referirnos a los artículos 34 y 67 de esta ley a la que estoy haciendo referencia, siendo que el artículo 34 es más preciso y nos dice que debe respetarse la condición de la contratación, que esto ya nos lleva a una relación directa con el tema de la responsabilidad, es decir, el segundo elemento es el tema de informar suficientemente al consumidor, sobre los elementos que puedan concluir en la decisión directa del consumidor, así como la información precisa, sobre todo del tipo de cosas que tienen que ponerse en los productos, así también debe ofrecer, promocionar y publicitar los bienes y servicios, de acuerdo a lo que el artículo 34 de la ley mencionada establece:

En razón de lo anterior, debe suministrar a los consumidores las instrucciones de cómo utilizar los artículos y toda la legislación de salud, seguridad y medio ambiente.

Deberá informar al consumidor si las partes o los repuestos utilizados son usados, y que, si no hay advertencia sobre esto, se van a considerar como si fueran nuevos.

Debe informar cuando no existan en el país, servicios técnicos de reparación o repuestos para el bien que se está comprando.

Debe garantizar todo bien o servicio que se ofrezca de conformidad con el artículo 40 que tiene que ver, básicamente, con los derechos que tiene el consumidor, una vez que adquirió el bien.

Debe abstenerse de acaparar y especular y condicionar la venta y discriminar consumo.

Debe resolver el contrato bajo su responsabilidad cuando tenga la obligación de reparar el bien, y no lo haya satisfecho un tiempo razonable, siendo que aquí, es un tema súper particular sobre la responsabilidad.

Debe fijar plazos para la formulación de reclamos, también totalmente asociado a la responsabilidad de establecer en las ventas a plazos cuáles son las garantías de pago y las condiciones de la transacción, y viene el cumplimiento de una serie de artículos de la ley, donde por reformas que se han hecho la ley, hoy en día son menos. Tiene cumplir con lo dispuesto en la norma de calidad y reglamentaciones técnicas, de acatamiento obligatorio de mantener buenas condiciones de funcionamiento y debidamente calibradas.

Para la venta de los productos y de ahí extender factura y comprobante de compra donde conste en forma clara que se refieren a la actividad comercial, debe apegarse a la equidad, a los buenos usos y costumbres mercantiles, al buen trato hacia los consumidores, etc.

¿Qué es una venta a plazo de ejecución futura?

Lo que tiene que ver con la ejecución futura para proyectos, está dirigido prácticamente al tema inmobiliario. Quisiera enfocarme en la publicación que se hizo el 20 de julio del 2021, en La Gaceta 139, sobre el reglamento de ventas a plazo de ejecución futura de los proyectos inmobiliarios, este es el decreto número 42995-MEIC, y que entró en vigencia el 18 de octubre del 2021. Este reglamento es importante porque regula todo este tema de la venta a plazo de proyectos inmobiliarios de ejecución futura, que en Costa Rica ha tenido una relación traumática, debido a la cantidad de proyectos en los que muchos cientos de familias se han visto involucradas, y que finalmente, terminan siendo proyectos fallidos, que podrían tener responsabilidad civil o penal; y de ellos hemos tenido en cuenta muchos a lo largo de los últimos años.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), que, por medio de la Dirección de Apoyo al Consumidor, son los que deben fiscalizar el cumplimiento de esta

normativa, siendo que existen tres elementos aquí importantes de fiscalización, de seguridad y tranquilidad para el usuario, siendo lo primero que se debe de contar con una autorización del plan de venta a plazo de ejecución futura en la supra mencionada Dirección de Apoyo al Consumidor; es decir, que tiene que haber una intervención del Estado en este tipo de operaciones, toda vez que esto daría mucha seguridad y tranquilidad porque entonces, el consumidor sabe que si este plan de ventas no está autorizado por la Dirección de Apoyo al Consumidor, pues es mejor no optar por un plan de este tipo e inclusive ir a interponer la respectiva denuncia.

El segundo elemento importante es que los contratos de compraventa o las primas, deben estar también autorizados por el MEIC, y a favor del consumidor.

Y lo tercero es que la publicidad de la información de los desarrolladores y la fiscalización de proyectos también esté objeto a regulación. Hay otros temas con respecto al fideicomiso y sobre las garantías o cauciones, que están desarrollados en este decreto, que son de la mayor importancia para ir ordenando, este tema que ha sido, repito, caótico para nuestra sociedad.

Finalmente, sobre las ventas a plazo siempre va a ser una estrategia comercial, con el fin de que el vendedor pueda ofrecerles a los clientes la posibilidad de comprar algunos bienes o algunos servicios que, de otra forma, les sería imposible a la mayoría de la población adquirir, principalmente, por el costo elevado que estos planes inmobiliarios se venden. Entonces, por supuesto que la estrategia de venta para el vendedor es tener mucho mayores ganancias, y la contraprestación para el consumidor, es que puede hacer un pago o, por supuesto, en diferido que le permita hacerlo sin el peso de tener que ir a conseguir el dinero a través del tiempo.

¿Cuál es el impacto económico de una venta a plazo?

El impacto, evidentemente, es positivo para el vendedor en términos de que va a generar mayor ganancia y podría ser positivo para el comprador en función de que va a poder

adquirir el bien a través del tiempo; sin embargo, también el impacto podría ser negativo para el vendedor, en tanto el comprador no honre su obligación de pago y desmejore el bien, como también podría ser negativo para el comprador, en tanto, en los términos de la negociación de ese pago, hagan que el aumento de los intereses sin una regulación correcta, obliguen a la persona a tener que devolver el bien porque no lo puede pagar.

En razón de lo anterior, podríamos decir que existen las dos visiones y recordemos que aquí el mercado permite, de alguna manera, tener diferentes visiones, como es la compra con financiación que es la que conocemos más comúnmente, un plazo determinado por un pago mensual a partir del cual, con el último pago, usted se hace ya acreedor del bien, aunque sea el dueño que está grabado registralmente, y en el caso de que usted no lo paga, pues se lo van a ejecutar.

En otro orden de ideas, existe la compra de renta, que es un tema interesante, diferente al arrendamiento, en donde usted tiene un bien por un plazo determinado y terminado el contrato, se devuelve al vendedor. En Costa Rica, se conoce más por un tema arrendaticio. Además, se tiene la compra por medio de Leasing, que es un tema de alquiler durante un tiempo determinado, donde la persona que tiene el bien podría llegar a comprarlo al final del periodo o dentro del periodo si así lo deseara.

Entrevista #2

Aplicada al MSc. Oldemar Antonio Fallas Navarro, Abogado y Notario, carné 18973.

¿Qué es un fideicomiso?

En Costa Rica cuando hablamos de Fideicomiso nos referimos a un tipo de contrato mercantil, regulado en el Código de Comercio, mediante el cual una persona denominada FIDEICOMITENTE, (es titular de un derecho, un bien, etc.), le transmite la propiedad o administración de dichos bienes (esta transmisión es en propiedad fideicomitida) a otra denominada FIDUCIARIO; siendo que dicho fiduciario va a ejercer la administración en

beneficio de un tercero que en el contrato de fideicomiso fue designado como beneficiario del contrato, este último es conocido como FIDEICOMISARIO, el ejercicio de la administración de los beneficios que hace el fiduciario, se va a ejercer hasta el momento en que se cumpla un plazo o condición pactados en el contrato de fideicomiso, momento en que se pasara el bien al fideicomisario en su defecto (en caso que no se cumpla con lo pactado en el contrato) se devolverá al fideicomitente.

¿Quién y cómo se administra el fideicomiso?

El fiduciario puede ser cualquier persona física o jurídica, es la parte a quien le corresponde la administración del fideicomiso, en virtud de que es a este a quien se le transfieren los bienes, y que está obligado a administrarlos con la prudencia y diligencia, propias de una buena persona de negocios a quien se le encomendó administrar lo ajeno como propio, lo anterior porque el fiduciario debe actuar en virtud de la confianza depositada en él. Son obligaciones y atribuciones del fiduciario.

¿Qué se entiende por incumplimiento contractual en materia de comercio?

La materia de comercio se rige por varios principios dentro de los cuales uno de los principales es la buena fe, que presupone que las partes contratantes tienen la sana voluntad de cumplir con lo pactado, es decir que no están actuando con dolo a la hora de contratar; siendo así, cuando no se ejecuta por una de las partes alguna o todas las obligaciones contraídas, como por ejemplo: la falta de pago, la no entrega de la cosa, la no entrega de la cantidad debida, la falta de la prestación del servicio prometido, y siendo que el objeto y causa del contrato sea de materia mercantil, estamos en presencia de lo que se conoce como incumplimiento contractual en materia de comercio.

¿Cuál es el criterio de responsabilidad civil aplicable a la relación del consumidor hacia el responsable u oferente del plan?

La responsabilidad civil, en forma general se entiende como la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados por el incumplimiento de la obligación, se divide,

generalmente en responsabilidad contractual y extracontractual. En el caso de la relación del consumidor hacia el responsable u oferente del plan, se debe observar lo indicada en la Ley de Promoción y Defensa Efectiva del Consumidor en su artículo 35: Régimen de responsabilidad.

Que indica: El productor, el proveedor y el comerciante deben responder concurrente e independientemente de la existencia de culpa, si el consumidor resulta perjudicado por razón del bien o el servicio, de informaciones inadecuadas o insuficientes sobre ellos o de su utilización y riesgos. Sólo se libera quien demuestre que ha sido ajeno al daño. Los representantes legales de los establecimientos mercantiles o, en su caso, los encargados del negocio son responsables por los actos o los hechos propios o por los de sus dependientes o auxiliares. Los técnicos, los encargados de la elaboración y el control responden solidariamente, cuando así corresponda, por las violaciones a esta Ley en perjuicio del consumidor.

¿Cuáles son los deberes del comerciante, con el fin de que no se dé un incumplimiento contractual?

En relación con los deberes de un comerciante a efectos de que no se dé un incumplimiento contractual, debemos observar que el comerciante primero debe cumplir con una serie obligaciones para el ejercicio del comercio a la luz del Código de Comercio como lo indica el artículo 234:

Los que ejercen el comercio contraen las siguientes obligaciones:

a) Inscribir en el Registro Mercantil los documentos que se indican en el capítulo siguiente;

b) Distinguir su establecimiento con su nombre, que puede ser, si se tratare de una sociedad, su razón social o denominación, debidamente registrada;

c) Llevar la contabilidad del negocio en orden y de conformidad con las siguientes disposiciones de este Código; y

d) Conservar los libros de contabilidad desde que se inician hasta cinco años después del cierre del negocio y conservar igualmente la correspondencia, las facturas y los demás comprobantes, por un período no menor de cinco años, contado a partir de sus respectivas fechas, salvo que hubiera juicio pendiente en que esos documentos se hubieran ofrecido como prueba.

Lo anterior son requisitos generales para ejercer el comercio, si bien la inobservancia de ellos no inhibe que se pueda suscribir un contrato mercantil, el incumplimiento de ellos son hechos, e indicios, para determinar que no existe el formalismo necesario y la voluntad del comerciante de honrar sus obligaciones, lo que sería un antecedente digno de considerar en caso de la presencia de un incumplimiento contractual.

Ahora bien, como la pregunta va referida a los aspectos preventivos para evitar el incumplimiento de contrato mercantil, es decir que deberes tiene que cumplir un comerciante para que no se dé un incumplimiento contractual, más allá de los aspectos formales para la legalización de su operación, y la capacidad económica para poder satisfacer el objeto del contrato, y la buena fe en su actuar, considero que el comerciante tiene la obligación de brindar Información adecuada y veraz al Consumidor sobre los bienes, servicios o productos que le son ofrecidos, para lo cual el comerciante debe observar la normativa, la doctrina y jurisprudencia que estipulan dicha obligación del comerciante, en atención de los derechos del consumidor, por lo que el comerciante tiene el deber de observar, incorporar y aplicar como política en sus contratos y en su operación comercial, lo siguiente:

Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor:

Artículo 34. Son obligaciones del comerciante y el productor, con el consumidor, las siguientes:

a) Respetar las condiciones de la contratación.

b) Informar suficientemente al consumidor, en español y de manera clara y veraz, acerca de los elementos que incidan en forma directa sobre su decisión de consumo. Debe enterarlo de la naturaleza, la composición, el contenido, el peso, cuando corresponda, las características de los bienes y servicios, el precio de contado en el empaque, el recipiente, el envase o la etiqueta del producto y la góndola o el anaquel del establecimiento comercial, así como de cualquier otro dato determinante. Si se trata de productos orgánicos, esta condición deberá indicarse en un lugar visible. Además, la etiqueta del producto deberá indicar cuál es el ente certificador. De acuerdo con lo dispuesto en el Reglamento de la presente Ley, cuando el producto que se vende o el servicio que se presta se pague al crédito, deben indicarse, siempre en forma visible, el plazo, la tasa de interés anual sobre saldos, la base, las comisiones y la persona, física o jurídica, que brinda el financiamiento, si es un tercero.

c) Ofrecer, promocionar o publicitar los bienes y servicios de acuerdo con lo establecido en el artículo (*) 34 de esta Ley. (*) (Actualmente corresponde al 37).

d) Suministrar, a los consumidores, las instrucciones para utilizar adecuadamente los artículos e informar sobre los riesgos que entrañe el uso al que se destinan o el normalmente previsible para su salud, su seguridad y el medio ambiente.

e) Informar al consumidor si las partes o los repuestos utilizados en reparaciones son usados.

Si no existe advertencia sobre el particular, tales bienes se consideran nuevos.

f) Informar cuando no existan en el país servicios técnicos de reparación o repuestos para un bien determinado.

g) Garantizar todo bien o servicio que se ofrezca al consumidor, de conformidad con el artículo (*)40 de esta Ley. (*) (Actualmente corresponde al 43).

- h) Abstenerse de acaparar, especular, condicionar la venta y discriminar el consumo.
- i) Resolver el contrato bajo su responsabilidad, cuando tenga la obligación de reparar el bien y no la satisfaga en un tiempo razonable.
- j) Fijar plazos prudenciales para formular reclamos.
- k) Establecer, en las ventas a plazos, garantías de pago proporcionales a las condiciones de la transacción.
- l) Cumplir con los artículos (*)35, (*)36, (*)37, (*)38, (*)39, (*)40, (*)41 y (*)41 bis de esta ley. (Así reformado el inciso anterior por el artículo 1° aparte a) de la ley N° 7854 del 14 de diciembre de 1998). (*) (Actualmente corresponden a los artículos 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44 y 44 bis).
- m) Cumplir con lo dispuesto en las normas de calidad y las reglamentaciones técnicas de acatamiento obligatorio.
- n) Mantener en buenas condiciones de funcionamiento y debidamente calibradas las pesas, las medidas, las registradoras, las básculas y los demás instrumentos de medición, que utilicen en sus negocios.
- ñ) Extender la factura o el comprobante de compra, donde conste, en forma clara, la identificación de los bienes o servicios, así como el precio efectivamente cobrado. En los casos de ventas masivas, se faculta al Ministerio de Economía, Industria y Comercio para autorizar el establecimiento de otros sistemas mediante los cuales se compruebe la compra.
- o) Apegarse a la equidad, los buenos usos mercantiles y a la ley, en su trato con los consumidores.

¿Qué es una venta a plazo de ejecución futura?

Son aquellas ventas a plazo de bienes tales como bienes inmuebles, apartamentos y casas, la prestación futura de servicios, tales como las ventas de clubes de viaje, acciones, títulos y derechos que den participación a los consumidores como dueños, socios o asociados y los proyectos futuros de desarrollo, como centros sociales y turísticos, urbanizaciones, explotación de actividades industriales, agropecuarias y comerciales, las cuales están debidamente reguladas en el Artículo 44 de la ley de Ley de Protección de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor.

De conformidad con el artículo 44 citado, las ventas a futuro deben cumplir con lo establecido en dicho artículo siempre que concurran las siguientes condiciones:

- a) Que se ofrezcan públicamente o de manera generalizada a los consumidores.
- b) Que la entrega del bien, la prestación del servicio o la ejecución del proyecto constituya una obligación cuya prestación, en los términos ofrecidos o pactados, esté condicionada a un hecho futuro.
- c) Que la realización de ese hecho futuro, en los términos ofrecidos y pactados, dependa de la persona física o de la entidad, de hecho, o de derecho, según el caso, que debe entregar el bien, prestar el servicio o colocar a los consumidores en ejercicio del derecho en el proyecto futuro.

Antes de su ofrecimiento público o generalizado, los planes de las ventas a plazo, en los términos y condiciones indicados en el párrafo anterior, deben ser autorizados, de acuerdo con la materia de que se trate, por la oficina o la entidad competente que se señale en el Reglamento de esta Ley, según los usos, las costumbres mercantiles y, en particular, la necesidad de proteger al consumidor. Antes de autorizar la ejecución del plan de ventas a plazo, en los términos expresados en este artículo, aquel debe inscribirse ante las oficinas o las entidades competentes, cumpliendo con los siguientes requisitos:

a) Descripción detallada de las calidades ofrecidas, los plazos de cumplimiento, la naturaleza, la extensión y los beneficios, todo en los términos que se definan en el Reglamento de esta Ley, según los bienes y servicios de que se trate.

b) Comprobación fehaciente de los responsables del cumplimiento de lo ofrecido y lo pactado.

c) Demostración de la solvencia económica de los responsables del plan. Si no se comprueba satisfactoriamente esta solvencia, debe rendirse garantía o caución suficiente para responder, si se incumplen los términos que se expresen en el Reglamento de esta Ley, a juicio de la oficina o ente que inscriba el plan.

Las oficinas o los entes mencionados en los párrafos anteriores deben enviar una copia de los planes autorizados a la Comisión nacional del consumidor.

Las personas o las entidades que se dedican habitualmente a las actividades indicadas en el primer párrafo de este artículo quedan facultadas para inscribirse, por una sola vez, ante la oficina o la entidad competente. En este caso, deben describir su giro y los planes de venta generales que ejecutan; además, cumplir con lo estipulado en el párrafo tercero de este artículo.

La Administración Pública puede acreditar a organismos privados para inscribir y autorizar diferentes planes futuros, de conformidad con el artículo 8 de esta Ley y las disposiciones que establezca su Reglamento.

¿Cuál es el impacto económico de una venta a plazo?

Dentro del ámbito de conocimiento de mi persona no puedo dar respuesta efectiva a la pregunta; toda vez, que la respuesta a la misma es competencia exclusiva de los entes que hacen mediciones de orden económico, no obstante, puedo opinar que es obvio que una forma de reactivar la dinámica económica es el crédito, y en el tanto y cuanto se facilite las formas

y el acceso al crédito así se va a dinamizar la economía nacional, en el derecho comercial una de los principios que rige la materia es la tutela del crédito, y obviamente debe ser de interés del legislador buscar formas de que el mismo cada día este garantizado y los derechos de las personas que participan en contratos donde se establecen obligaciones de orden crediticia, por lo que es obligación del estado reglamentar y adecuar la normativa vigente, con el objetivo de proveer mecanismos actualizados que protejan el dinero de los consumidores que adquieren bienes inmuebles bajo la modalidad de ventas a plazo o de ejecución futura, en donde se busque la simplificación de trámites para autorizar las ventas a plazo, y se establezcan mecanismos eficaces de protección al consumidor sobre la custodia, manejo y administración de las primas, pagos extraordinarios o abonos que realice.

Entrevista #3

Aplicada al MSc. Luis Miguel Murillo Gómez, Abogado y Notario, carné 18588.

¿Qué es un fideicomiso?

Es un contrato jurídico muy utilizado en los negocios y para preservar los patrimonios.

¿Quién y cómo se administra el fideicomiso?

Una persona conocida como el fideicomitente le transmite la propiedad o administración de determinados bienes a otro llamado fiduciario, en donde esta última la ejerce en beneficio de quien se designe en el contrato como fideicomisario, hasta que se cumpla el plazo o condición pactados.

¿Qué se entiende por incumplimiento contractual en materia de comercio?

El incumplimiento contractual en materia de comercio es la situación en la que una de las partes no cumple con lo pactado, ya sea por negligencia o por dolo, y genera daños a la otra parte, por lo que se puede solicitar legalmente el cumplimiento del contrato.

¿Cuál es el criterio de responsabilidad civil aplicable a la relación del consumidor hacia el responsable u oferente del plan?

La responsabilidad civil es la obligación que tiene una persona física o jurídica (sociedad o administración pública), de reparar o compensar por los daños y perjuicios que ocasione sobre un consumidor, su patrimonio o sus bienes. Generalmente, debido al incumplimiento, el infractor debe resarcir al ofendido mediante una indemnización.

¿Cuáles son los deberes del comerciante, con el fin de que no se dé un incumplimiento contractual?

Los deberes del comerciante son los que se establecen en el contrato pactado, de acuerdo con las leyes. De lo contrario, se establece la obligación de reparar el daño causado por el incumplimiento culposo del contrato, ya que es una obligación legal.

¿Qué es una venta a plazo de ejecución futura?

Es un contrato de venta a plazo de proyectos inmobiliarios que busca la protección del comprador en todas las etapas hasta la entrega del bien inmueble. Este no aplica para las ventas de proyectos construidos o terminados.

¿Cuál es el impacto económico de una venta a plazo?

Para los vendedores, el impacto económico es que pueden recaudar dinero en el corto plazo para la realización de proyectos a largo plazo y, para los consumidores, significa que pueden pagar en abonos la compra que están realizando y, debe mencionarse que siempre en consecuencia, siempre existe un riesgo por la inversión a plazo efectuada.

