

Corte Suprema, 31 de agosto de 2012

T.S.A con Leja Ltda. y V.L

Rol N°	N°3647/2012
Recurso	Casación de la forma
Resultado	Reemplazo de sentencia
Normativa relevante	Arts. 97 y ss. Ccom, arts. 1437, 1438, 1445 y 1489 CC.
Ministros y Abogados integrantes	Ministros Sres. Nibaldo Segura P., Pedro Pierry A., Guillermo Silva G., Juan Fuentes B. y Abogado Integrante Sr. Alfredo Prieto B.
Palabras clave	Contrato consentido. Promesa de compraventa del inmueble. Perjuicios por responsabilidad precontractual. Cumplimiento de las obligaciones mercantiles.

Resumen

La sociedad "Territoria S.A" (T.S.A) le presenta una oferta de compra de un bien raíz por una suma de 43.410 unidades de fomento (UF) a "Inmobiliaria Leja Limitada", en adelante "Leja Ltda.", en donde, esta última acepta la oferta presentada con condición de minimizar el impuesto que debía pagar la vendedora al Fisco por la utilidad generada con la venta. Cumplida la condición la parte demandante insta a suscribir la escritura de compraventa definitiva, a lo que la demandada responde con evasivas.

La parte demandante frente a esto incurre a presentar una demanda de cumplimiento de contrato con indemnización de perjuicios en contra de "Leja Ltda." y de "Inmobiliaria Vinova Limitada" (V.L). Igualmente, es presentada otra demanda de manera subsidiaria de parte de "Territoria S.A" interpuso en contra de las mismas una demanda de indemnización de perjuicios por responsabilidad precontractual.

La parte demandada pidió el rechazo de esta demanda al presentar que la demandante hizo alusión que consistía de un contrato de promesa de compraventa y que también que solo uno de los miembros de la sociedad presentó su aceptación y no la totalidad de los miembros.

Hechos

T.S.A le presenta una oferta de compra de un bien raíz el día 22 de noviembre de 2005 a Leja Ltda. por una suma equivalente a 43.410 unidades de fomento, la cual su aceptación fue recibida por carta vía fax el 05 de enero de 2006.

Los dueños del bien raíz sujetaron a una condición la compraventa del inmueble, que consistía en minimizar el impuesto que debía pagar la vendedora al Fisco por la utilidad generada con la venta. Pero al minuto de ser cumplida esta procedieron a evadir al comprador.

La condición anterior para llevarse a cabo de una manera propicia se dividió "Leja Ltda." y de esta naciendo "V.L", la cual le fue designada el inmueble sujeto a esta compraventa.

Cuestión jurídica

3° “(...) Así corresponde, antes que todo, determinar la efectividad de lo aseverado por la actora en su demanda principal. En otras palabras, si se encuentra acreditado el hecho en que la apoya (...)”.

Decisión del tribunal

4° “(...) Las probanzas en mención, por reunir las exigencias legales para ello, demuestran fehacientemente, de un modo irredarguible, que la oferta y aceptación que formarían el consentimiento en que la actora apoya su demanda, contra lo que ella sostiene, no dicen relación con la celebración inmediata de un contrato de compraventa del inmueble, sino que, previamente, con un contrato de promesa de compraventa de aquel. Y como es sabido, contrato de promesa y el prometido son diferentes, no son una misma cosa; ambos no pueden identificarse y tampoco coexisten, uno sucede al otro; la promesa es el antecedente del contrato que va a celebrarse. Por ello se ha resuelto, invariablemente, que la promesa de celebrar un contrato es una convención distinta del contrato mismo prometido; la primera envuelve una obligación de hacer y, el segundo, la ejecución del hecho convenido (Repertorio de Legislación y Jurisprudencia Chilenas, Editorial Jurídica de Chile, Código Civil, Tomo V, página 291). (...)”.

6° “Que incluso en el evento hipotético de que la demandante hubiera demostrado que la oferta y aceptación a que alude hubieran estado relacionadas con la compraventa del bien raíz que menciona (...) y que verdaderamente la condición de minimizar los impuestos fiscales hubiera sido cumplida, como lo concluyó la Corte de Apelaciones de esta ciudad, igualmente la demanda principal debía ser rechazada, como se verá a continuación”.

7° “Que la autonomía de la voluntad otorga a los individuos la libertad de contratar o no hacerlo. De este modo, la libertad contractual permite que quienes negocian la celebración de un contrato puedan durante el período precontractual retirarse de las conversaciones preliminares, sin que ello les signifique consecuencia jurídica alguna. Pero tal facultad no es absoluta (...)”

Según L. Díez-Picazo (citado por el memorista T.V.A., en su memoria "Responsabilidad Precontractual en el Perfeccionamiento de los Contratos Reales y Solemnes, Universidad Austral de Chile), estas fases serían: la generación, la perfección y la consumación.

La etapa de perfección del negocio constituye su nacimiento a la vida jurídica, mientras la fase de consumación comprende el período de cumplimiento del fin para el cual el negocio ha sido celebrado. La primera de las etapas, esto es, la fase de generación del negocio, corresponde al período precontractual, que tiene lugar, entonces, antes de perfeccionarse el contrato. En esta fase de generación se distinguen las tratativas preliminares y una segunda etapa que comienza con la formulación de la oferta.

El autor H.R.A. ("Responsabilidad Precontractual", Ediciones Universitarias de Valparaíso, página 30 y siguientes), dice que según la doctrina tradicional, en la formación del consentimiento contractual existen tres períodos fundamentales: a) fase de los meros hechos sociales, b) fase de la oferta, y c) fase de la promesa de contrato, añadiendo que, sin embargo,

segun la doctrina moderna, las etapas serian: a) de los tratos preliminares, b) de la oferta, c) del contrato preparatorio, y d) del contrato definitivo. Tambien agrega que las etapas enumeradas no revisten importancia tratandose de contratos instantaneos, o sea, aquellos en que el consentimiento se forma sin previa elaboracion o estudio”.

8º) “Que en lo atinente a lo recientemente expuesto, es util recordar que el articulo 1443 del Codigo Civil distingue entre los contratos reales cuando para que sea perfecto es necesaria la tradicion de la cosa a que se refiere); solemnes (cuando esta sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de manera que sin ellas no produce ningun efecto civil); y consensuales (cuando se perfeccionan por el solo consentimiento).

La oferta en una negociacion es el acto juridico unilateral por el cual una persona -llamada proponente u oferente- somete a la consideracion de otra -llamada destinatario- la celebracion de una convencion determinada que, mediante el asentimiento de este ultimo puede quedar perfecta.

La particularidad que presenta la oferta en los contratos consensuales es que con la aceptacion pura y simple del destinatario, el consentimiento queda formado y, a la vez, el contrato perfeccionado (I.Z.R., Teoria de la Responsabilidad Precontractual”, Legal Publishing, pag.195) (...).”.

9º) “Que en lo tocante a lo ultimamente consignado, es decir, en la formacion del consentimiento en los contratos reales y solemnes, don H.R.A., en un articulo publicado en homenaje -junto con otros articulistas- al profesor F.F.L. (“Instituciones Modernas de Derecho Civil”), que titula “Responsabilidad Precontractual en la Formacion del Consentimiento en los Contratos Reales y Solemnes”, pagina 337 y siguientes, senala que la doctrina tradicional postula que la formacion del consentimiento en esta clase de contratos se circunscribe a la promesa de contrato y al contrato definitivo. Su razon fundamental estriba en que el Codigo Civil no reglamenta la formacion del consentimiento y respecto de los contratos reales y solemnes solo hay una referencia a ellos en la promesa que es solemne y de excepcion. Anade que la doctrina moderna, sin embargo, acepta que en la formacion del consentimiento en esta clase de contratos pueden existir varias etapas: negociaciones preliminares; puntualizacion de los puntos esenciales sobre los cuales estan de acuerdo las partes en principio; oferta; cierre de negocio; contrato preparatorio; y contrato definitivo.

Mas adelante se pregunta si es posible considerar en este tipo de contratos las normas sobre el consentimiento que contempla el Codigo de Comercio, y sobre esto anota que la doctrina tradicional senala que ellas alcanzan solamente a los contratos mercantiles (...) En materia de responsabilidad por revocación de la oferta, el ejercicio de ese derecho no puede comprometer la responsabilidad de quien lo ejerce, por lo que se está en presencia de un derecho absoluto de retractación. Si la ley comercial estima que puede haber responsabilidad es de excepción y no puede aplicarse por analogía. Entonces, esta doctrina establece como principios que en los contratos reales y solemnes el consentimiento solo se forma por la tradicion o por el cumplimiento de la solemnidad de que se trata; y que toda etapa preparatoria del contrato real y del solemne se materializa a traves del contrato de promesa que, por mandato del articulo 1554 del Codigo Civil, es tambien solemne y de excepción (...)

También manifiesta que la doctrina moderna tiene un criterio diferente, fundada en el Mensaje del Código Civil, puesto que este antecedente histórico señala que las normas sobre la formación del consentimiento no pueden ser interpretadas como normas de excepción aunque estén contenidas en un cuerpo de leyes especiales (...)”.

11º) “Que quienes apoyan la tesis denominada moderna, afirman que lo que ocurre en realidad es que en los contratos reales y solemnes la formación del consentimiento y el perfeccionamiento del contrato son fenómenos jurídicos distintos. Se expresa que en estos contratos debe existir un consentimiento, al igual que en los contratos consensuales, porque el consentimiento, sea cual fuere el contrato de que se trate, queda formado con la perfecta superposición de la oferta y la aceptación. La diferencia entre los contratos consensuales y los reales y solemnes, en cuanto a la formación del consentimiento, está en que en los primeros, con la formación del consentimiento se perfecciona el contrato, mientras que en los segundos, el consentimiento no basta para perfeccionar el contrato. En los contratos reales y solemnes, una vez formado el consentimiento, el contrato no quedará celebrado mientras no se proceda a la entrega de la cosa o al cumplimiento de la solemnidad correspondiente. La formación del consentimiento y la perfección del contrato no serán coincidentes, sino que necesariamente una precederá a la otra (I.Z.R., obra antes referida, quien cita además, en este sentido, las opiniones de A. Alessandri, L.C.S., H.R., A.L. y C.D..

Cabe preguntarse, entonces, que acontece según esta teoría si en este tipo de contratos el no llega a perfeccionarse por obra de uno de “los contratantes”.

La mencionada I.Z., en la página 288 de su libro, responde así: Perjudica a su contraparte, pues impide que el contrato se perfeccione”.

Luego ella misma se pregunta “Puede el perjudicado forzar a su contraparte a perfeccionar el contrato o intentar la ejecución forzada del mismo?” y contesta: “No, puesto que aunque el consentimiento esté formado, el contrato no lo está, por lo que no puede producir los efectos propios de las obligaciones contractuales. Sin embargo, resulta evidente que tal conducta no puede quedar sin sanción, por lo que se ha encontrado aquí un nuevo caso de responsabilidad precontractual” (vuelve a citar el parecer de C.D.. (...)”.

12º) “Que de lo que se viene reseñando queda en evidencia:

a.- Que de seguirse la tesis tradicional en la materia en estudio, la demanda de cumplimiento de contrato interpuesta por la demandante, de forma alguna pudo tener acogida;

b.- Que de inclinarse los falladores por la posición que se considera moderna, tampoco tal demanda habría podido prosperar. En efecto, según esta, en el caso de compraventa de un bien raíz que no se ha perfeccionado por obra de alguna de las partes que concurren a ella, aun cuando hubo consentimiento para llevarla a cabo, la acción a seguir debía ser no la de cumplimiento de un contrato no perfeccionado, sino que la de indemnización de perjuicios por responsabilidad precontractual, que se rige por las normas de la responsabilidad extracontractual; y

c.- Que siempre en el caso hipotetico de que fuera efectivo el acuerdo para celebrar una compraventa del bien raiz materia del juicio a que hace alusion la actora, y haciendose cargo de su pretension, en cuanto dice que esa convencion constituye un contrato innominado, que produce obligaciones y que, por ende, se puede solicitar su cumplimiento, hay que anotar que esta tesis no puede acogerse por lo expresado en la letra anterior de esta consideracion. Si no puede exigirse, segun la propia tendencia moderna, el cumplimiento de un acuerdo o convencion en fases aun mas avanzadas del iter contractual, con mayor razon no podra hacerse lo querido por la demandante en una etapa anterior de ella. No puede la demandante pretender desligar el acuerdo que refiere de la finalidad del mismo (...)"

14°) "Que los falladores concuerdan con la a quo en cuanto determina que la actora tuvo motivo plausible para litigar, por lo que no cabe condenarla en costas.

Por estas reflexiones, disposiciones legales aludidas en lo considerativo y las que se han reproducido del fallo de primer grado, SE CONFIRMA en lo apelado la sentencia de 03 de agosto de 2010, escrita de fs. 589 a 643 del Primer Tomo de estos antecedentes".