

Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)
<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA: CONTRATACIÓN DE BIENES INMUEBLES CON OPCIÓN DE COMPRAVENTA

RESUMEN: A lo largo del presente informe investigativo, se realiza un breve análisis doctrinal y jurisprudencial sobre la contratación de inmuebles con opción de compra, específicamente relacionado con el contrato de arrendamiento. Primeramente, se analiza la figura contractual del arrendamiento a la luz del Derecho Público, para después pasar a resumir el concepto de contrato de locación-venta. Finalmente se incorporan 2 fallos jurisprudenciales, donde se abordan las características y elementos diferenciadores entre la compraventa, el leasing y el arrendamiento; y por último se analiza la constitución conjunta de un arrendamiento con opción de compraventa.

Índice de contenido

1. Doctrina.....	2
a. El Arrendamiento como Modalidad de Contrato Público.....	2
b. Contrato de Locación-Venta.....	3
2. Jurisprudencia.....	4
a. Características y Elementos Diferenciadores del Contrato de Compraventa con el Leasing y el Arrendamiento.....	4
b. Constitución Conjunta de Arrendamiento con Opción de Compraventa.....	6

DESARROLLO:

1. Doctrina

a. El Arrendamiento como Modalidad de Contrato Público

[CORRALES JIMÉNEZ, Ulfrán]¹

“Las necesidades de la Administración Pública para desarrollar sus cometidos, implican llevar a cabo cantidad enorme de actos y contratos tanto entre órganos de la misma Administración como con los particulares.

Es un hecho que para llevar adelante su función la Administración Pública puede utilizar sus propios medios,, desempeñándose ésta directamente o buscando la colaboración de los particulares en cuyo caso no siempre procede por vía unilateral, por medio de actos administrativos, sino que también procura llegar a un entendimiento con éstos, celebrando acuerdos de muy diversa naturaleza.

En consecuencia, tratándose de los contratos es evidente la realidad del contrato público de arrendamiento. Ello es así por cuanto sucede que en muchas ocasiones la Administración, al no contar con los recursos suficientes para adquirir un bien determinado, opta por el mecanismo que la permita tener el bien sin necesidad de realizar un enorme sacrificio económico, o sea que utiliza el contrato de arrendamiento.

Vemos así, en muchas ocasiones, al Poder Judicial arrendando locales para la instalación de oficinas judiciales, al Poder Ejecutivo para distintas oficinas públicas, o a las municipalidades arrendando maquinaria para la realización de diversas obras públicas, etc.

Pero el arrendamiento no sólo lo vemos en Administración desde el punto de vista pasivo sino también desde una posición activa.

En efecto, en muchas dependencias públicas, dar en arrendamiento algunos de los bienes que les pertenecen significa la mayor fuente de ingresos para esas dependencias. Este fenómeno es así por cuanto la Administración recibe el ingreso económico sin que para ello deba prestar servicio alguno, salvo aquel realmente necesario para la conservación de los bienes. No sucede lo mismo con la gran mayoría de los ingresos, cuya obtención obliga a realizar una contraprestación en -favor del sujeto cocontratante.

El contrato de arrendamiento como modalidad de contrato público se encuentra regulado en varias normas de nuestro derecho

administrativo.

La regulación general del arrendamiento público se encuentra en el artículo 93 de la Ley de Administración Financiera de la República, el cual establece

"Administraciones con un presupuesto ordinario superior a los treinta millones de colones:

a) Licitación pública en caso de:

1) Enajenación o arrendamiento de sus bienes cuyo monto exceda de setecientos cincuenta mil colones (750.000.00), o arrendamiento por cualquier monto cuando sean por tiempo indeterminado."

Asimismo se encuentra referencia al arrendamiento en los artículos 94, inciso 1 y 95 inciso 1 de la Ley, y en los artículos 32 incisos b y c y 184 del Reglamento de la Contratación Administrativa.

Es importante hacer notar que en aquellos arrendamientos de bienes que realice la Administración y que sea por tiempo indefinido, no procede la licitación privada (sólo pública) según lo establece el artículo 93 de la Ley de Administración Financiera.

En el caso de las municipalidades, la prerrogativa de contratación, dentro de la cual necesariamente hay que incluir el arrendamiento, se desprende del artículo 7, inciso c) del Código Municipal.

Respecto de la regulación del contrato administrativo ha dicho la Contraloría 'General de la República "...la materia de la contratación administrativa en nuestro país se encuentra regulada, principalmente, por la Ley de la Administración Financiera de la República y el Reglamento de la Contratación Administrativa, cuyos textos contienen una amplia descripción de los procedimientos a que se deben sujetar las "administraciones estatales" para el trámite de las contrataciones administrativas que les interese celebrar, así como una serie de disposiciones de fondo que se deben respetar en la negociación de tales contrataciones."

b. Contrato de Locación-Venta

[JINESTA LOBO, Ernesto]²

"Una práctica muy difundida en nuestros días es la adquisición de bienes muebles a plazo con la estipulación de quedar la transferencia de la propiedad perfeccionada al cabo del pago total de las cuotas convenidas, y en caso de incumplirse tales obligaciones, la operación quedará sin efecto, debiendo el supuesto comprador restituir el bien al supuesto vendedor. Correlativamente, pagada la última cuota pactada, automáticamente

la propiedad se transmite al comprador.

Se trata de un arrendamiento cuyo objetivo es la venta, y donde el precio de la compra equivale a la suma de los cánones; podemos decir, sin temor a equivocarnos, que la locación-venta es un tecnicismo jurídico contractual que disimula (simulación relativa, donde el negocio simulado es la locación o arrendamiento, y el disimulado la compraventa) una compraventa de pago diferido con pacto de reserva de dominio (compraventa sujeta a condición suspensiva: pago de la última cuota). Evidentemente, constituye un mecanismo protectorio del vendedor al hacer viable la transferencia del bien una vez cumplido el pago de la última cuota, y al obligar al supuesto arrendatario a quedarse con el bien y su título de propiedad.

En términos generales podemos decir que el leasing financiero no es ni una venta ni un arrendamiento, y no es un instrumento para simular otros contratos. La diferencia entre el contrato sub examine y la venta con cláusula de reserva de dominio está en la intención de las partes, la cual se revela en el hecho de no estar el tomador obligado a ejercitar la opción de compra, pudiendo restituir el bien al término del contrato. En tal sentido BARREIRA DELFINO ha afirmado: "Cabe advertir que si el contrato de leasing no guarda un equilibrio razonable entre las prestaciones que mantengan permanentemente esa alternativa de restituir o adquirir, la operación es vulnerable y puede ser impugnada por simulación. Este riesgo es común, en los contratos de leasing que registran un valor residual irrisorio (por ejemplo el 5% del valor nominal originario de la financiación), o porque tal circunstancia hace presumir seriamente o lleva a la convicción de que la real voluntad de las partes fue la de adquirir desde un principio".

2. Jurisprudencia

a. Características y Elementos Diferenciadores del Contrato de Compraventa con el Leasing y el Arrendamiento

[TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL]³

"VII) En el caso de la accionada, ésta manifestó que lo pactado entre las partes era un contrato de leasing y no un contrato de arrendamiento como lo ha venido sosteniendo la parte demandada. Manifiesta que los equipos proporcionados por la actora no eran los que se indicó inicialmente en el contrato, que carecían de las características idóneas para el desempeño que se requería y por el contrario, tales equipos venían dañados y no funcionaban en los

términos y condiciones que se ofrecieron. Sobre el particular, este Tribunal está de acuerdo con el a-quo en el sentido de que lo pactado entre las partes fue una compra-venta con pacto de reserva de dominio y no un contrato de arriendo. Es una compraventa porque entre las partes existió acuerdo de cosa y precio. El pago del precio se haría en tractos mensuales de ciento seis mil doscientos cincuenta colones por veinticuatro meses y al término del contrato Lentes de Costa Rica pasaría a ser la propietaria de los bienes objeto del contrato. Precisamente aquí se encuentra la diferencia con el leasing que menciona la parte demandada, porque en éste último el tomador puede hacer suyos los bienes contratados con el pago de un precio residual, precio que en el caso que nos ocupa no existe. Asimismo, en el leasing el tomador tiene derecho, también, a devolver los bienes o que éstos le sean cambiados por equipo nuevo, nada de lo cual acontece en este caso. Y no es un arriendo porque en este tipo de contrato los bienes siguen perteneciendo al arrendante una vez finalizado el contrato, lo cual tampoco ocurre en este caso. Se trata en la especie de una compra-venta, pero que incluye un pacto de reserva de dominio, respecto del cual ha dicho la doctrina: " Consiste en la cláusula por la cual se estipula que, no obstante la entrega de la cosa vendida al comprador, el vendedor se reserva o retiene el dominio de ella hasta que se cumpla la condición; ésta generalmente consiste en el pago total o parcial del precio, pero puede ser cualquier otro hecho (...). Es corriente que este pacto se utilice en la modalidad de venta de bienes muebles pagaderos en abonos, o a plazos, pero también puede utilizarse cuando el objeto de la venta es un bien inmueble (...). La finalidad del pacto, es pues, fundamentalmente, asegurar al vendedor el pago del precio en las compraventas de este tipo, procurando a su vez un beneficio al comprador, a quien se le permite usar el bien sin ser todavía su propietario. Se trata aquí de una especie de garantía para el vendedor (Ramírez Altamirano, Marina. Derecho Civil Tomo IV: Los Contratos Traslativos de Dominio, Editorial Juricentro, San José, 1991). En nuestro medio, la única referencia legal a este tipo de pacto se encuentra en el artículo 458 del Código de Comercio, norma que limita a tres años el plazo que contenga reserva de dominio. Si en el presente caso las partes pactaron que la actora entregaría a la demandada un equipo de cómputo cuyas características se indicaron de manera expresa en el contrato, que por dicho equipo la sociedad demandada pagaría la suma mensual de ciento seis mil doscientos cincuenta colones exactos, y que al final del plazo, una vez pagadas todas las mensualidades, el equipo pasaría a ser propiedad exclusiva de Lentes de Costa Rica Sociedad Anónima, resulta claro que lo acordado por las partes fue, precisamente, un contrato de compra-venta con pacto de reserva de dominio, cuyas características ya han sido expuestas."

b. Constitución Conjunta de Arrendamiento con Opción de Compraventa

[SALA PRIMERA]⁴

"I.- Como sustento de su censura, argumenta el recurrente que el Tribunal Superior, al no admitir que la prórroga comprendiese tanto el arrendamiento como a la opción, seccionó un ligamen jurídico que las partes quisieron mantener en unidad de ejecución, violando así los artículos 662 inciso i, y 1022, ambos del Código Civil, dada la indivisibilidad intelectual de las estipulaciones. Agrega que, además, al disponer la resolución del contrato con daños y perjuicios a cargo de la parte que había cumplido el compromiso, violó también el artículo 692 de ese mismo Código. Acusa, finalmente, errores de hecho y de derecho, en la apreciación de la prueba; de hecho, "porque tiene por prorrogado un contrato de opción cuando del texto del documento se desprende que el plazo rige tanto para el arrendamiento como para la opción" (sic), y de derecho, "porque viola las reglas de la sana crítica". Cita en este último respecto como transgredidos los artículos 369 a 371 del Código Procesal Civil, por lo que dice al error de hecho, y el 330 ibídem, por lo que toca al error de derecho. No se puede ignorar, porque el texto del documento así lo impone, que las partes concibieron dos contratos vinculados entre sí para operar en esa forma dentro de un plazo concreto. Durante ese lapso, ni el arrendamiento podía existir aislado de la opción, ni ésta independiente de aquél. Fue pues, una vinculación que provino de la voluntad de los contratantes. Pero ese convenio feneció al caducar el plazo que ellos estipularon. La cuestión que aquí se suscita es determinar si hubo o no prórroga tácita de ese acuerdo. La recurrente arguye que al mantener la arrendataria los bienes y pagar el precio inicialmente convenido, las partes autorizaron la continuación de la relación en los mismos términos que había sido originalmente pactada. Al respecto, cabe observar lo siguiente: La voluntad de los contratantes no fue, ciertamente suscribir un contrato atípico. Fueron dos contratos, que a pesar de su vinculación, mantuvieron su propia autonomía. Hay, desde luego, algún parecido entre la estipulación contractual que nos ocupa y lo que hoy se conoce como "arrendamiento o leasing financiero". Incluso, varios de los argumentos que esgrime la accionante parecieran apuntar hacia esa tesis. Mas lo concertado, no se acomoda en realidad al perfil de esta modalidad contractual. Conforme a definición que propone el tratadista Escobar Gil, el "leasing financiero" es "...una fórmula financiera a mediano o plazo por la cual, en virtud de un contrato mercantil, una sociedad especializada se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y caracteres técnicos son señalados por el usuario, y a conceder a éste su tenencia y disfrute a

cambio de una remuneración periódica durante el término inicial que corresponde a su amortización, con opción de compra al final del período a favor del usuario..." (El Contrato Leasing Financiero, Librería Temis Editorial, Bogotá, 1984, pág. 23). EL convenio bajo examen tiene con respecto a ese novedoso contrato sensibles diferencias, de las que la más relevante, toca con el momento de hacer exigible la opción. En el "leasing", es al final del plazo. Aquí, es en todo momento a partir del inicio de la relación y más bien al vencer el plazo se veda tal posibilidad. En el leasing, la negociación se realiza con base en un cálculo financiero que determina el costo del equipo en un momento dado. En ese momento, no antes ni después, que la negociación resulta beneficiosa y equitativa para los contratantes. En la contratación que se examina, el momento de hacer posible la opción depende solo del arrendatario, lo que hace incierto para el arrendante cuándo y porque monto obtendrá el beneficio. Ello es suficiente para descartar la identidad. Pero cuando se admitiera, por vía de hipótesis, que las partes concertaron un "leasing financiero", la posibilidad de que se entendiera prorrogado el contrato por tácita voluntad es muy cuestionable. No cabría inferir tal propósito de la simple circunstancia de que el arrendatario mantuvo en su posesión los bienes y continuó pagando el precio. El "leasing", como ya se expuso, es más que un arrendamiento aunado a una opción de compra. Supone un convenio de orden financiero en donde el plazo es un dato que no puede obviarse. De aquí que salvo el caso que las partes hubieren hecho alguna manifestación que permitiría conocer el nuevo modelo financiero concertado, la tenencia de los bienes y el pago del canon, lo más que permitiría es presumir su intención de continuar el vínculo como un simple arrendamiento. Obsérvese, que de no ser así, el arrendamiento se convertiría en una venta a plazo e incluso se transtornaría la relación en tal forma que con el tiempo se invertirían los roles de las partes de modo que el acreedor llegaría a convertirse en deudor y viceversa. Si como se argumenta, no cabe aceptar la prórroga del contrato, ni siquiera admitiendo que lo concertado fue un "leasing financiero", con mayor razón si parte de que en realidad se trató de dos contratos autónomos, conexos si, pero independientes. El arrendamiento y la opción vencieron en el plazo convenido por las partes. El hecho de que, después del término de esa relación, continuara el arrendatario en la posesión de los bienes, pagando el precio estipulado, importa la tácita reconducción del nexo arrendatario, lo que no significa la vigencia del anterior vínculo sino el nacimiento de uno sustentado en la voluntad implícita de las partes. Por lo demás el instituto de la tácita reconducción, es propio del arrendamiento de cosas y por principio no rige para otro tipo de contratos. La opción, de consiguiente, no podría ampararse en él. Obsérvese, que la conducta de las partes con

posterioridad al vencimiento del plazo original, puede considerarse suficiente para acreditar una voluntad proclive al mantenimiento del vínculo arrendatario, pero no para probar lo propio respecto de la opción. En lo que a ésta concierne, se echa de menos algún acto o alguna manifestación que específicamente la comprendiese. Particularmente, nada se acordó sobre el nuevo plazo a que la opción quedaría sometida, falencia que no podría ser obviada vía tácita reconducción, pues ésta tiene como efecto convertir el plazo original en indeterminado, de donde al aplicar este instituto a la opción se produciría el absurdo de admitir la vigencia de una opción sin plazo."

FUENTES CITADAS:

- 1 CORRALES JIMÉNEZ, Ulfrán. El Contrato de Arrendamiento Municipal. Tesis para optar al grado de Licenciatura en Derecho. San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1991. pp. 104-108.
- 2 JINESTA LOBO, Ernesto. El Contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. *Revista Judicial*. (No. 55): pp. 23, San José, marzo 1992.
- 3 TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL. SECCIÓN SEGUNDA. Resolución No. 30-2003, de las quince horas del catorce de febrero de dos mil tres.
- 4 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. Resolución No. 163-1992, de las catorce horas con treinta minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y dos.