



Los Contratos de las Llamadas "Compañías Arrendadoras"



Por el
LIC. RAMÓN SÁNCHEZ MEDAL

En general, no es muy difícil distinguir el contrato de compraventa y el contrato de arrendamiento en nuestro Derecho. El precio por el uso de la cosa en el arrendamiento no debe ser por fuerza dinero, a diferencia del precio por la cosa en la compraventa que ha de consistir en dinero. La compraventa de ordinario es un acto de disposición o de dominio, en tanto que el arrendamiento es comúnmente un acto de administración, salvo los casos discutibles de los arrendamientos por más de seis años o con anticipos de rentas por más de tres. La compraventa es por lo general un contrato instantáneo, a diferencia del arrendamiento que esencialmente es un contrato de tracto sucesivo o de ejecución duradera. En la compraventa la cosa ha de recibirse en el estado en que se encontraba al celebrarse el contrato, mientras que en el arrendamiento la cosa ha de entregarse en buen estado para que sirva para el uso convenido. En la compraventa usa el comprador de la cosa, como le parezca, no así en el arrendamiento, ya que el arrendatario sólo puede usar de la cosa conforme a su naturaleza o al uso convenido. Si se pierde la cosa después de celebrado el contrato, perece para el comprador que adquirió la propiedad de ella, en tanto que en el arrendamiento, aunque perezca la cosa por caso fortuito o fuerza mayor, es a riesgo del arrendador y no del arrendatario que la tenga en su poder. Los vicios ocultos sólo hacen responsable al vendedor si son anteriores al contrato, a diferencia del arrendamiento en que el arrendador responde de tales vicios aunque sean posteriores al contrato.

En suma, la diferencia substancial consiste en que en la compraventa concurren estos dos elementos esenciales: se paga, en cualquier forma, un precio cierto precisamente en dinero, y se transmite también, en forma inmediata o diferida, la propiedad de una cosa o la titularidad de un derecho real sobre la misma; y, en cambio, en el arrendamiento sólo nacen obligaciones o derechos de crédito y el precio cierto puede consistir en otros bienes que no sean precisamente dinero.

Sin embargo, hay ocasiones en que no es evidente la distinción entre ambos contratos.

“Frecuentemente, dice Planiol. se sufre de dificultades cuando

se quiere saber si un determinado contrato constituye una compraventa o un arrendamiento; ésto ocurre cuando la transmisión de la propiedad se difiere hasta una fecha lejana, después de que se haya pagado el precio a plazos anuales.

“En la resolución de estos problemas, los tribunales de instancia han de indagar la verdadera intención de las partes, independizándose de la denominación usada por ellas.

“En principio, las partes habrán constituido una compraventa, cuando hayan pactado la transmisión de la propiedad de la totalidad o de parte de la cosa, de modo definitivo, sea cual fuere la fecha en que se efectúe esa transmisión, sean cuales fueren los modos de pago del precio. En cambio, los tribunales entienden que existe arrendamiento cuando el contrato se contraiga al disfrute de la cosa, es decir, al derecho de obtener todas las ventajas cuyo ejercicio no disminuya su valor” (Planiol y Ripert, Tratado Práctico de Derecho Civil, Tomo X, pág. 3, Núm. 3).

Al efecto, hay contratos en que al parecer no es muy clara la línea limítrofe que los separa y que suscitan vivas discusiones al respecto. Así ocurre, por ejemplo, en la concesión para explotar canteras, arenas, mármoles, etc., o para recolectar frutos o cortar yerbas o madera, que puede ser, según los casos, o arrendamiento del predio respectivo o venta de dichos frutos o productos; la concesión de una sepultura a perpetuidad en un cementerio, que algunos autores consideran arrendamiento y otros la tienen como venta de un derecho real “*sui generis*”, en virtud de que sólo se autoriza el uso para el reposo del propio cadáver o de los parientes; y la llamada “*locación-venta*” sobre vehículos, máquinas, equipo, etc., que amerita un comentario especial por el desarrollo importante que han cobrado en nuestro medio las llamadas “*compañías arrendadoras*”.

El llamado contrato de “*arrendamiento-venta*”, por virtud del cual una de las partes entrega a la otra una cosa determinada para que use de ella por cierto tiempo* durante el cual la parte que la recibe debe pagar cantidades periódicas de dinero que en su cuantía exceden del precio comercial de ese uso, y con el pacto expreso de que al cubrirse la última de tales cantidades, o al pagarse además de ellas un simbólico precio adicional, se convertirá dicha parte en propietaria de la cosa, es considerada como compraventa por nuestro Código Civil, y sujeto a una reglamentación imperativa Carts. (2310 a 2315). “Se reglamentó, dice la exposición de motivos del Código Civil, lo más completamente posible el contrato de promesa de venta, con el fin de evitar que muchas de las ventas que ahora se hacen por

las compañías de máquinas de coser, por las agencias de automóviles, de fonógrafos, de pianos, etc., así como por las que venden terrenos en las colonias de reciente formación, se disfrazan de contratos de arrendamiento, con grave perjuicio de los compradores y, en ocasiones, de las mismas empresas" (Motivos, colaboración y concordancias del nuevo Código Civil Mexicano, Ignacio García Téllez, pág. 42 de la exposición de motivos).

Sin embargo, durante estos últimos años han aparecido y proliferado numerosas "compañías arrendadoras" que se dedican a la venta, bajo la forma de arrendamientos, de vehículos o de equipo y maquinaria, con ventajas o perjuicios, según los casos, para los diversos interesados en este tipo de operaciones.

En el creciente desarrollo de esta clase de contratos sólo se han tomado en cuenta los aspectos fiscales o financieros, prescindiéndose de la real estructura jurídica de tales actos. A ello se debe que sólo los contadores, los fiscalistas y los banqueros hayan sido llamados a opinar sobre la posibilidad o conveniencia de este sistema.

No pocas instituciones de crédito canalizan parte de sus inversiones productivas para financiar a las compañías arrendadoras, haciendo así posible a éstas adquirir los bienes que ellas a su vez van a dar en aparente arrendamiento a particulares o a empresas, percibiendo de esta manera apreciables utilidades con las diferencias en el tipo de réditos que pagan y de los intereses que cobran. Por otra parte, dichas arrendadoras no corren mayores riesgos, pues suelen documentar las supuestas ventas con títulos de crédito a su favor y, además, sin necesidad de inscripción alguna en el Registro Público de la Propiedad, los bienes en cuestión no pueden ser embargados por los acreedores de sus clientes porque han sido entregados a éstos en simple arrendamiento.

Asimismo, los particulares o las empresas que reciben esos bienes a título de arrendamiento, se benefician grandemente en atención a que las rentas que pagan a la compañía arrendadora son deducibles para el pago del impuesto sobre la renta y para el pago de participación sobre utilidades a sus trabajadores, permitiéndoles a la vez una "*depreciación acelerada*" de esos bienes, ya que si éstos fueren comprados abiertamente, aunque fuera en abonos, formarían parte de los activos fijos de esos particulares o empresas, quienes sólo podrían obtener su lenta depreciación en un plazo de diez años a razón de un diez por ciento anual.

Hay en el fondo de este generalizado sistema un problema que radica en determinar la verdadera naturaleza jurídica de estas con-

tradictorias operaciones que vienen realizando las llamadas “compañías arrendadoras”.

En la economía moderna han cobrado extraordinaria importancia las ventas a plazos o en abonos a causa de las múltiples ventajas que ofrecen por igual a compradores y vendedores. Bajo los anteriores Códigos Civiles de 1870 y de 1884 ya estaban expresamente permitidas, pero el legislador rehusaba al vendedor la acción rescisoria en contra del comprador incumplido. Los preceptos relativos de dichos ordenamientos se hallaban redactados en estos términos: “Si la venta fuere hecha al fiado, podrá el vendedor exigir el precio con sus intereses en caso de mora; mas no podrá pedir la rescisión del contrato” (art. 2989 del Cód. de 1870 y art. 2858 del Cód. de 1884).

Las razones en que se fundaba tal disposición fueron señaladas por los más autorizados comentaristas de la época.

“Hemos dicho que cuando el comprador no pague el precio, es decir, cuando rehusa absolutamente cumplir sus obligaciones, no es justo hacérselas cumplir al vendedor compeliéndolo a entregar la cosa, pues el contrato es bilateral; pero no sucede lo mismo cuando la cosa se fía y al vencimiento del tiempo no se ha entregado el precio, pues entonces puede suceder, no que rehuse cumplir con la obligación que tiene, sino que otras causas independientes de su voluntad le hayan impedido cubrir en tiempo oportuno la deuda del precio. Entonces será responsable de los perjuicios; pero por la conveniencia que hay de que los contratos tengan firmeza, la venta no se invalida, tanto más, cuanto que el vendedor tiene la acción que nace de la compraventa para exigir el precio; y como en este caso se supone que la cosa está entregada, no se le puede conceder retención de lo que ya no tiene. Sobre todo, la estabilidad que deben tener los contratos para que no se entorpezcan las transacciones mercantiles, por el temor de que cualquiera circunstancia venga a invalidarlas, hizo que la ley ordenase: que si la venta fuera hecha al fiado, podrá el vendedor exigir el precio con sus intereses en caso de mora, más no podrá pedir la rescisión del contrato” (Calvo y Segura, Instituciones de Derecho Civil, México, 1883, tomo III, pág. 649 y 650, No. 4).

“Por el hecho de conceder el vendedor un plazo al comprador para pagar el precio, renuncia el derecho de retener la cosa vendida, y por lo mismo, es justo que sufra las consecuencias de su imprudente confianza, y que no se le permita la rescisión del contrato, que puede redundar en perjuicio de un tercer adquirente de buena fé”

(Código Civil concordado y anotado por Manuel Mateos Alarcón, tomo III, pág. 163).

Esta anómala disposición que entrañaba una excepción al principio general de la cláusula resolutoria implícita en los contratos sinalagmáticos, indujo a los vendedores a tratar de cludirla a través de un conocido artificio o expediente que les protegiera, con exceso, frente a la mala fé o a la insolvencia de los compradores. Para este efecto se acudió en la práctica a revestir a estas compra-ventas de la apariencia de un arrendamiento, por virtud del cual el supuesto arrendatario no adquiriría la propiedad del bien sino hasta que acababa de pagar la última renta, con el enorme riesgo para él de perder todos los abonos que bajo el nombre de rentas hubiera pagado, en caso de que a virtud de una acción rescisoria por incumplimiento del supuesto arrendamiento, que no estaba prohibida, se le obligara a devolver el bien que había recibido.

Este medio tan singular de encubrir bajo un arrendamiento las ventas en abonos, procedimiento que protegía al máximo al vendedor y exponía a muy graves peligros principalmente al comprador de escasos recursos, no fué ciertamente muy original, dado que ya había arraigado también en otros países, donde aunque no existía la apuntada derogación que negaba la rescisión por incumplimiento de las ventas al fiado, no consignaban tampoco una necesaria reglamentación expresa en la misma ley acerca de las ventas en abonos, que fué lo que ocurrió principalmente en Francia.

Así las cosas, para esclarecer nuestro legislador debidamente la naturaleza jurídica de este tipo de contratos, y, sobre todo, para regular su adecuado funcionamiento en favor de la parte débil, admitió, por una parte, la rescisión limitada en las ventas en abonos, cuando tal posibilidad se pactó expresamente y, por otra parte, se inspiró en el Derecho Comparado para la reglamentación imperativa de este género de contratos.

En efecto, se estableció el principio de que la falta de pago del precio de derecho para pedir la rescisión del contrato, aunque la venta se haya hecho a plazos, pero siempre que tal rescisión se haya estipulado expresamente; más si la cosa ha sido enajenada a un tercero, deben observarse las disposiciones relativas al Registro Público de la Propiedad (arts. 2300, 1950, 1951 y 2310 del Cod. Civil). Naturalmente que si la venta se hizo al contado, la falta de pago del precio, faculta al vendedor a demandar la resolución del contrato, aunque no se haya pactado expresamente la cláusula resolutoria (art. 1949).

Asimismo, se estableció un régimen imperativo inspirado en el Código Suizo de las Obligaciones y concretamente en los siguientes artículos:

“Art. 214.—Si la cosa no debe ser entregada sino después de o contra el pago del precio y el comprador está en mora de pagarlo, puede el vendedor desistirse del contrato sin otra formalidad.

“Sin embargo, está obligado si quiere hacer uso de este derecho, a avisar inmediatamente al comprador.

“Cuando el comprador ha sido puesto en posesión del objeto de la venta antes de haber pagado el precio de ella, su mora no autoriza al vendedor a desistirse del contrato y a repetir la cosa a no ser que se haya expresamente reservado el derecho de hacerlo”.

“Art. 226.—Cuando una cosa mueble ha sido vendida y entregada bajo la condición de que el precio será pagado en abonos, y el comprador está en mora por uno de los pagos parciales, el vendedor puede exigir el pago del abono no entregado o bien, si él se ha reservado el derecho al respecto, sea reivindicar la propiedad de la cosa, sea desistirse del contrato”.

“Art. 227.—Las reglas que conciernen al pacto de reserva de propiedad son aplicables al vendedor que reivindicar la propiedad de la cosa.

“Si el vendedor se desiste del contrato, el vendedor y el comprador están obligados a restituir las prestaciones que se les hayan hecho: sin embargo, el vendedor puede reclamar una renta equitativa y una indemnización por el deterioro de la cosa.

“Los convenios que imponen al comprador mayores obligaciones son nulas y de ningún efecto”.

En suma, nuestro Código Civil admite ya en forma limitada la rescisión de las compraventas en abonos, siempre que expresamente se haya pactado la cláusula resolutoria, y reglamenta de manera imperativa las consecuencias de la rescisión de esos contratos, por lo que ya no existe la necesidad de eludir la prohibición contenida en los Códigos anteriores que no permitían la rescisión en esa clase de compraventas, ni hoy día es posible encubrir bajo la apariencia de arrendamientos a esas compraventas, ni tampoco substraerse a la reglamentación imperativa acerca de los efectos que produce la rescisión en ellas. Por este motivo, la Suprema Corte con toda razón ha negado a estas compraventas disfrazadas el carácter de arrendamiento (S.J.F., 5a. época, tomo LIX, pág. 113, Hinojosa Jerónimo) y se ha rehusado también a permitir en tales casos el ejercicio de las

acciones propias del arrendamiento (S.J.F., 5a. época, tomo LIX, pág. 3189, amparo de Velasco Sixto).

Las anteriores reflexiones confirman la necesidad de acudir a la interpretación sistemática del contrato que se analiza, correlacionando entre sí las diversas cláusulas que lo integran, ya que no hay que atenerse por fuerza a la calificación o nombre que las partes hayan aplicado a un determinado contrato, sino que es menester examinar la naturaleza de las prestaciones y del objeto convenido en el contrato. Por contrapartida, las mismas observaciones de referencia no implican sin embargo, el desconocimiento de la posibilidad de verdaderos arrendamientos en aquellos casos en que las llamadas “compañías arrendadoras” fijen como monto de la renta una cantidad que corresponda en realidad al valor del sólo uso de la cosa y en que el fiel cumplimiento de la obligación de pagar la renta no traiga como resultado automático la transmisión de la propiedad de la cosa al arrendatario, sin que obste para ello la inserción en el contrato de una promesa u opción de venta a favor del arrendatario, estableciéndose un verdadero precio al respecto que esté acorde con el valor de la cosa, ya que de lo contrario habría el peligro de caer en un verdadero fraude a la ley para contrariar las normas imperativas del Código Civil contenidas en los artículos 2310 a 2314 para las ventas en abonos, con cláusula resolutoria o con reserva de la propiedad, de acuerdo con la clásica definición de fraude a la ley que nos dejara Paulo en el Digesto: “*Contra legem facit, qui id facit quod lex prohibet, in fraudem vero, qui salvis verbis legis sententiam eius circumvenit*”, porque en la especie en vez de atacar de frente a la ley, se le elude, huyendo de su aplicación a través de un rodeo en torno de ella para suprimir cualquier sospecha.

Con todo, hay una disposición en el Código Civil que pudiera crear confusiones y contradecir a primera vista las observaciones anteriores, ya que el artículo 2315 de dicho ordenamiento establece que en las ventas con reserva de la propiedad, “mientras no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa será considerado como arrendatario de la misma”.

El alcance verdadero de este precepto puede descubrirse si se le compara con otras construcciones jurídicas parecidas.

Suele en algunos contratos presentarse la situación de que una de las partes tiene las obligaciones y los derechos propios de un depositario, sin que propiamente exista un contrato autónomo de depósito, ni siquiera un contrato accesorio ligado a otro contrato. Así ocurre, por ejemplo, en la misma compraventa, cuando el com-

prador acepta que la cosa quede a su disposición y se dá por virtualmente recibido de ella, “el vendedor que la conserve en su poder sólo tendrá los derechos y obligaciones de un depositario” (art. 2284, in fine). Un caso semejante se advierte también en el contrato de hospedaje, pues aunque por razones históricas se incluyan dentro del depósito las normas sobre el depósito en hoteles y casas de huéspedes (art. 2535 a 2537), se trata más bien de una obligación propia del hotelero en el contrato de hospedaje y no de un contrato de depósito autónomo o inmerso dentro del contrato de hospedaje.

Un fenómeno similar se plantea también en el contrato de compraventa con reserva de la propiedad, donde “mientras que no pasa la propiedad de la cosa vendida al comprador, si éste recibe la cosa será considerado como arrendatario de la misma” (art. 2315), lo que no significa que exista un verdadero contrato de arrendamiento, al lado de la compraventa o inmerso en ésta, sino sólo que en dicha compraventa tiene una de las partes algunos de los derechos y de las obligaciones de un arrendatario, merced a una ficción de la ley, o sea que aunque en realidad no hay arrendamiento se generan parcialmente los efectos de éste, como si efectivamente existiera. Debido a ello, puede el comprador, aun sin ser propietario todavía de la cosa, usar de ésta, porque se le ha concedido entre tanto el derecho personal de usar y gozar de la misma cosa como si en realidad fuera un arrendatario y, por ello mismo, tal uso ha de hacerse por él conforme a la naturaleza de la cosa o a lo convenido expresamente al respecto, pero sin que esta parcial asimilación produzca una verdadera identificación del comprador con un arrendatario.

La ficción indicada no es total, sino limitada sólo a determinados efectos, por lo que en la figura jurídica que se contempla no puede pensarse en una doble “*conversión de contrato*”, esto es, transformar primero la compraventa en arrendamiento, mientras el comprador se encuentra en proceso de pago del precio; y convertir después el arrendamiento en compraventa, cuando se hubiere pagado ya totalmente el precio.

No existe una completa equiparación, ni una real conversión del contrato, como lo demuestra, entre otras observaciones, el hecho de que en la compraventa con reserva de dominio puede por convenio el comprador, aun sin ser aun propietario, tomar a su cargo el riesgo de la pérdida de la cosa, es decir, pactarse expresamente que sea él quien sufra la pérdida de la misma cosa aunque ésta

perezca por caso fortuito o fuerza mayor, en tanto que en el arrendamiento, por terminante prohibición de los artículos 2431 a 2433 del Código Civil, nunca puede quedar a cargo del arrendatario el riesgo de la pérdida de la cosa arrendada por caso fortuito o fuerza mayor. Además, si efectivamente hubiera arrendamiento y no compraventa en los contratos de que se trata, el llamado vendedor estaría obligado, como supuesto arrendador, a hacer las reparaciones de los vehículos o de la maquinaria en cuestión durante el tiempo de vigencia del contrato, ya que el arrendador debe garantizar al arrendatario el uso útil de la cosa conforme al destino pactado o a la naturaleza de la misma.

Hay que interpretar la ficción del artículo 2315 del Código Civil, sólo como un expediente del legislador, merced al cual se opera una parcial asimilación, una confusión consciente entre dos contratos diferentes: el de compraventa y el de arrendamiento, confusión determinada por el propósito de alcanzar para cada una de esas figuras jurídicas la misma solución práctica, cuando el Derecho en rigor ofrece diferentes.

En conclusión, el mecanismo jurídico de la ficción contenida en el artículo 2315 del Código Civil, que sólo para ciertos efectos asimila con un arrendatario al comprador en la venta con reserva de dominio, no permite la simulación, para encubrir con la apariencia de un arrendamiento lo que conforme a los mismos artículos 2312 a 2314 del Código Civil es una verdadera compraventa. “Cuando las partes simulan, dice René Dekkers, persiguen una finalidad jurídica directamente inaccesible, tomando para ello un camino desviado; pero los actos que ellas realizan en este camino ya no son sinceros. A este respecto, la diferencia es grande con respecto a la ficción. Esta no oculta nada. La asimilación inexacta de los juristas es consciente y abierta, y a nadie se engaña. nada semejante ocurre en la simulación: aquí el deseo de ocultar es esencial. Las partes cubren sus intenciones bajo apariencias: *aliud simulatum, aliud actum*” (La Fiction Juridique, París, 1935, pág. 108, Núm. 173).