

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

ESCUELA DE DERECHO

**ANÁLISIS DE LOS ARTÍCULOS 238 Y 239 DEL
REGLAMENTO DECRETO EJECUTIVO 37899-MEIC, EN
RELACIÓN CON LA SOLVENCIA ECONÓMICA Y
GARANTÍA QUE DEBEN DE RENDIR LOS
DESARROLLADORES INMOBILIARIOS PARA
COMERCIALIZAR BIENES INMUEBLES A TRAVÉS DE
LAS VENTAS A PLAZO, EN EL MARCO DE UNA DEFENSA
EFECTIVA DEL CONSUMIDOR**

MODALIDAD DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN DERECHO

JARA TENORIO PRISCILLA MARÍA

AUTORA

ZAMORA CAMACHO MALENA ANTONIETA

TUTORA

SEDE ARANJUEZ

ABRIL, 2020

FICHA BIBLIOGRÁFICA

Jara, T. Priscilla María. *Análisis de los artículos 238 y 239 del Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC, en relación con la solvencia económica y garantía que deben de rendir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, en el marco de una defensa efectiva del consumidor.* Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Universidad Internacional de las Américas. San José, Costa Rica, 2020.

Agradecimientos

En primer lugar, a Dios por brindarme la oportunidad de culminar esta etapa académica.

A mi esposo Marcelo por ser mi ayuda idónea, consejero, motivador y patrocinador de esta carrera.

A mis padres y hermanos por su apoyo incondicional en todo momento. Especialmente a mi padre Florino que siempre creyó en mí.

Agradezco a mi tutora Malena, por su apoyo y por compartir su conocimiento conmigo.

Dedicatoria

Al Dios de Abraham, Isaac y Jacob, por permitirme llegar hasta aquí.

A mi amado esposo Marcelo quien siempre me ha brindado su apoyo incondicional en todo este proceso académico.

A mi padre Florino quien desde niña me motivó a estudiar, y a mi madre Marielos por sus oraciones y sus abrazos cuando el día estaba oscuro.

A mi hermano Erick quien siempre me brindó palabras de aliento para seguir estudiando, así como su apoyo durante la presente investigación, y a mi cuñada Jessica quien siempre me brinda su mano para ayudarme en todo momento.

RESUMEN

La presente investigación analiza lo relativo a las ventas a plazo, específicamente, el marco legal que ampara los derechos de los consumidores que adquieren bienes inmuebles mediante este modelo de comercialización, ya que, este no se concreta en el acto inicial, sino que se materializa en un determinado plazo; es decir, se realizan desembolsos periódicos, pero se concreta la compra del bien a futuro, por ende, los consumidores tienen un grado de incertidumbre. Ante este panorama surgen interrogantes que se buscan contestar por medio de la doctrina, la jurisprudencia y el criterio de expertos.

El objetivo general de esta investigación es analizar el Reglamento a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Decreto Ejecutivo 37899-MEIC, en relación con la solvencia económica y garantía que deben de rendir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, en el marco de una defensa efectiva del consumidor. Para llevar a cabo el objetivo de la investigación se utilizó un enfoque cualitativo y el método analítico de factorización propuesto por el Dr. Roberto Hernández S. y colaboradores, el cual permitió llegar a conclusiones mediante la aplicación del instrumento de la entrevista. De igual forma, se cuenta con la participación del Lic. Esteban Orozco y la Licda. Marjorie Chacón, quienes son funcionarios del Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo que pertenece al Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Por otra parte, el estudio concluye que la regulación actual de las ventas a plazo de bienes inmuebles es ineficiente para proteger los derechos económicos de los consumidores. Por esa razón, se recomienda que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio promueva un proyecto Ley para modificar parcialmente el artículo 44 de la Ley N°7472, de tal manera que se prohíban las ventas a plazo de bienes inmuebles y en su lugar, que el mercado ofrezca bienes inmuebles ya desarrollados. De no ser posible dicha recomendación, se insta a modificar los artículos 238 y 239 del Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC, para velar porque los empresarios sean realmente solventes y estén obligados a rendir una garantía real a los consumidores, en el supuesto de algún incumplimiento contractual.

Lista de acrónimos

A continuación se presenta el significado de las abreviaturas utilizadas en el desarrollo de la presente investigación.

Abreviatura	Significado
Art.	Artículo.
CC	Código Civil.
CM	Código de Comercio.
CNC	Comisión Nacional del Consumidor.
CPA	Contador Público Autorizado.
CPOL	Constitución Política de la República de Costa Rica.
DAC	Dirección de Apoyo al Consumidor.
DECVP	Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo.
Ley N°7472	Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, del 20 de diciembre de 1994 y sus reformas.
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
Reglamento	Decreto Ejecutivo número 37899-MEIC de 8 de julio de 2013.

Contenido

RESUMEN	10
Lista de acrónimos.....	11
CAPÍTULO I: Introducción.....	14
Planteamiento del problema	14
Objetivos.....	25
Objetivo General	25
Objetivos Específicos	25
Justificación	26
Antecedentes.....	29
Proyecciones.....	44
CAPÍTULO II: Marco de Referencia	45
Teorías sobre modelos económicos.....	45
Consideraciones generales sobre la relación de consumo	50
Sujetos de la relación de consumo.....	51
Consumidor.....	51
Características de los consumidores	54
Derechos de los consumidores	54
Comerciante o proveedor	58
Características de los comerciantes.	62
Agente económico.....	62
Instituciones que brindan protección al consumidor.....	64
Carácter contractual de las operaciones de consumo	68
Definición de contrato	69
Principios fundamentales que sustentan un contrato	70
Clasificación de los contratos	74
<i>Elementos necesarios para la validez de los contratos</i>	76
Tipos de contratos de consumo comerciales.....	80
Particularidades generales de los contratos de consumo.....	81
<i>Contratación en masa</i>	82
a. Contratos de adhesión:	84
Características de los contratos de adhesión.....	89

b. Relaciones contractuales de hecho	90
Características de los contratos con “condiciones generales”	91
Ventas a plazo de bienes inmuebles o ejecución futura de servicios	92
Concepto de ventas a plazo de bienes inmuebles	92
Concepto de bienes inmuebles	101
Desarrollador inmobiliario	103
Análisis de los artículos 238 y 239 del reglamento 37899-MEIC, como instrumento para proteger los derechos del consumidor	107
Solvencia económica de los desarrolladores inmobiliarios	107
Garantía de cumplimiento en bienes inmuebles	109
El contrato de fideicomiso	110
El contrato de seguro	116
Seguro de caución	120
CAPÍTULO III: Marco Metodológico	122
Enfoque de la investigación	122
Diseño de investigación	123
Muestra de la investigación	124
Unidades de análisis	124
Instrumentos	125
Procedimiento para la recolección y análisis de datos	126
Método de análisis	126
CAPÍTULO IV: Análisis de resultados	127
Primera unidad de análisis	127
Segunda unidad de análisis	136
Tercera unidad de análisis	142
CAPÍTULO V: Conclusiones y recomendaciones	146
Referencias	150
Apéndice	157

CAPÍTULO I: Introducción

Planteamiento del problema

Desde la antigüedad se han presentado una serie de acontecimientos que tienen que ver con abusos de los comerciantes hacia los consumidores, quienes hoy en día siguen siendo la parte más débil de las relaciones de consumo y, por ende, deben ser protegidos por el Estado. Esas vicisitudes entre los comerciantes y consumidores permitieron dar origen a lo que hoy conocemos como los derechos del consumidor. Esta protección jurídica no surgió de la noche a la mañana, sino más bien fue un proceso paulatino. Si bien es cierto, que la protección al consumidor se ha incrementado, y se le ha brindado mayor importancia tanto a nivel nacional como internacional, aún hay mucho por hacer en Costa Rica, ya que, es necesario brindar una tutela efectiva de los derechos del consumidor.

De igual manera, es menester indicar que los derechos del consumidor son derechos fundamentales, pues, nuestra Carta Magna así lo establece en su articulado número 46, párrafo tercero:

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. (Negrita y subrayado no son del original).

De tal manera que la tutela del consumidor tiene carácter constitucional; es decir, los consumidores tienen derecho a ser protegidos por el Estado ante las relaciones de consumo, ya sea, por adquirir o usar bienes y servicios. Sobre lo anterior, Battello y Shina (2016) manifiestan que afortunadamente “Costa Rica y otros países de la región cuentan con normas idóneas para la tutela efectiva del consumidor ... más allá de la existencia de estatutos especiales es sumamente importante que se incluyan a los derechos del consumidor en la Constitución Nacional” (p.30).

De igual forma, Battello et al. (2016) citando a Lorenzetti (2009) indican que

El principio protectorio de rango constitucional es el que da origen y fundamenta el Derecho del consumidor ... En los casos que presenten colisión de normas, es importante tener en cuenta que no es la ley, sino la Constitución Nacional, la que es fuente del Derecho consumerista (p. 30).

Así las cosas, tenemos que el derecho a la protección de los intereses económicos de los consumidores es un derecho fundamental que debe ser resguardado en las relaciones de consumo; el motivo de esto es la constante desventaja que tienen los consumidores frente a los comerciantes. Actualmente, la tutela jurídica del consumidor en Costa Rica la realiza básicamente la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472 de 20 de diciembre de 1994, y su reglamento, el Decreto Ejecutivo 37899.

El objetivo y fin de la presente Ley están contemplados en su numeral número 1:

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 innecesarias para las actividades económicas.

Igualmente, la Ley 7472 en su artículo número 2, nos brinda la definición de:

CONSUMIDOR: Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta o utiliza los bienes o los servicios, o bien, recibe información o propuestas para ello. También se considera consumidor al pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento de esta Ley- que adquiera productos terminados o insumos para integrarlos en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros.

COMERCIANTE O PROVEEDOR: Toda persona física, entidad de hecho o de derecho, privada o pública que, en nombre propio o por cuenta ajena, se dedica en

forma habitual a ofrecer, distribuir, vender, arrendar, conceder el uso o el disfrute de bienes o a prestar servicios, sin que necesariamente esta sea su actividad principal. Para los efectos de esta Ley, el productor, como proveedor de bienes, también está obligado con el consumidor, a respetarle sus derechos e intereses legítimos.

También el artículo número 32 de la Ley 7472 establece los derechos del consumidor:

Sin perjuicio de lo establecido en tratados, convenciones internacionales de las que Costa Rica sea parte, legislación interna ordinaria, reglamentos, principios generales de derecho, usos y costumbres, **son derechos fundamentales e irrenunciables del consumidor, los siguientes:**

a) La protección contra los riesgos que puedan afectar su salud, su seguridad y el medio ambiente.

b) **La protección de sus legítimos intereses económicos y sociales.**

c) El acceso a una información, veraz y oportuna, sobre los diferentes bienes y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio.

d) La educación y la divulgación sobre el consumo adecuado de bienes o servicios, que aseguren la libertad de escogencia y la igualdad en la contratación.

e) La protección administrativa y judicial contra la publicidad engañosa, las prácticas y las cláusulas abusivas, así como los métodos comerciales desleales o que restrinjan la libre elección.

f) Mecanismos efectivos de acceso para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a prevenir adecuadamente, sancionar y reparar con prontitud la lesión de estos, según corresponda.

g) Recibir el apoyo del Estado para formar grupos y organizaciones de consumidores y la oportunidad de que sus opiniones sean escuchadas en los procesos de decisión que les afecten. (Negrita y subrayado no son del original).

En esa misma línea, Derecho del consumidor y actividad inmobiliaria condoninal (2017) señala que el inciso b) La protección de sus legítimos intereses económicos “se refiere a la protección del consumidor en el ámbito patrimonial de sus intereses y consecuentemente, también implica que tiene el derecho de exigir indemnización cuando tales intereses sean lesionados.” (p.3).

Aunado a lo anterior, Los derechos del consumidor financiero en la nueva arquitectura financiera internacional: su aplicación en Costa Rica. Manifiesta lo siguiente: “El Derecho, al encontrarse inmerso en el contexto de la globalización, debe evolucionar -junto con la sociedad- buscando la manera de regular y de dar protección a las personas por medio de diversos instrumentos cuanto estas así lo requieran” (p.1).

Tanto la información brindada por los diversos autores como la normativa citada son de sumo interés para todos los consumidores, ya que el consumo es una práctica fundamental para toda persona o sociedad, cuyo fin es satisfacer diferentes necesidades para su subsistencia. Por consiguiente, el Derecho no puede quedar rezagado ante la evolución de las relaciones de consumo del ser humano, y esto me da fundamento para continuar con el desarrollo de la presente investigación.

En la actualidad, es común adquirir bienes y servicios para disfrutarlos de forma inmediata, o bien para ser disfrutarlos en un plazo determinado, esto es posible gracias al modelo de ventas a plazo regulado en la Ley 7472.

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 7472, 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. (Negrita y subrayado no son del original).

A pesar de que dicha modalidad de venta es regulada por la Ley 7472 y su correspondiente Reglamento 37899-MEIC, esto no minimiza el riesgo económico que asumen los consumidores al adquirir un bien inmueble por medio del concepto de ventas a plazo. Si bien es cierto, que el sueño de muchas personas es comprar una casa o un apartamento, este sueño se puede convertir en una pesadilla. Las razones pueden ser muchas, una de ellas es que la inmobiliaria no sea realmente solvente para llevar a cabo el proyecto inmobiliario acordado, o bien, puede ser que era solvente, pero por circunstancias económicas del país, se vio severamente afectada y por ende, ya no es solvente para llevar a cabo dicho proyecto. En ese supuesto se estaría al frente de un incumplimiento contractual, en el cual el consumidor se vería muy perjudicado, pues sufriría un detrimento económico, ya que, si la inmobiliaria era solvente, no tenía la necesidad de rendir alguna garantía, aspecto que jugaría en contra de la parte más débil de las relaciones de consumo; es decir, el consumidor.

Al respecto de las ventas a plazo de bienes inmuebles, Matamoros (2016) indica que “entendiéndose como aquella comercialización de unidades habitacionales aún sin construir y que el consumidor adquiere a través de un plan de cuotas, el cual disfruta al finalizar el pago”. (p.15).

En otras palabras, las ventas a plazo de bienes inmuebles corresponden a un modelo de ventas en el cual el consumidor le da una prima y sucesivamente una serie de cuotas dinerarias al desarrollador inmobiliario, para que este realice la unidad habitacional en el

tiempo acordado por ambos. Es menester indicar que el inmueble no está construido, sino que debe construirse, pues es a futuro.

Sin embargo, los desarrolladores inmobiliarios que pretendan comercializar bienes inmuebles a través del concepto de ventas a plazo, primeramente, deben inscribirse por una única vez ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Pero no solamente deben inscribirse, también deben cumplir una serie de requisitos para que los planes que desean comercializar sean aprobados por el correspondiente Ministerio, y de ese modo, poder ofrecerlos al público.

Aunado a lo anterior, la Ley 7472, en su artículo número 44 al final de este, señala los requisitos que deben cumplir los responsables para poder inscribirse ante las oficinas correspondientes:

- 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.

De igual forma, el Reglamento 37899-MEIC, en su artículo número 236 establece los requisitos que deben cumplir los desarrolladores inmobiliarios para su correspondiente inscripción:

- a) Indicar medio para atender notificaciones.
- b) Copia del documento de identidad del representante legal.
- c) Copia del poder o documento que autorice al representante o apoderado, si es del caso.
- d) Personería jurídica, en el caso de ser una empresa desarrolladora o entidad, la cual deberá tener una vigencia no mayor a tres meses de emitida.

- e) Encontrarse al día con sus obligaciones ante la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), lo cual será verificado por el MEIC o la entidad acreditada en el sistema electrónico SICERE o ante la CCSS.
- f) Inscripción ante Tributación Directa de la última declaración de renta presentada ante el Ministerio de Hacienda, cuando corresponda.
- g) En caso de que el cumplimiento de lo ofrecido recaiga en una tercera persona se deberá presentar original y copia de los acuerdos, convenios o vínculos comerciales que respalden el plan ofrecido.

Asimismo, el presente artículo indica que el MEIC contará con un plazo de diez días hábiles para la verificación de los anteriores requisitos, los cuales empezarán a correr a partir del día de la presentación de la solicitud. Posterior a la solicitud de inscripción que realizan los desarrolladores inmobiliarios, estos también deben cumplir con lo establecido en el artículo 237 del presente Reglamento, ya que, no pueden comercializar los planes de ventas a plazo de bienes inmuebles si estos no han sido autorizados por el MEIC.

Artículo 237. Autorización del plan o los planes de ventas a plazo de bienes inmuebles o prestación de servicios futuros. Antes de iniciar el ofrecimiento público o generalizado del plan, el responsable o el desarrollador inmobiliario, previamente registrado, deberá obtener la autorización de su plan por parte del MEIC o el ente acreditado, para lo cual deberá presentar los siguientes requisitos:

- a) Formulario IV de autorización del plan, anexo al presente reglamento completo y firmado por el representante legal o apoderado del responsable del plan. En este formulario se indicará lo siguiente:
 1. Descripción de la ubicación geográfica y del proyecto inmobiliario a desarrollar.
 2. Número de unidades que se ofrecen y tipos de planes disponibles.
 3. Rango de precios de los bienes inmuebles según lo ofrecido públicamente.
 4. Los plazos para formalizar la venta o entrega del bien, según sea el caso.
 5. Porcentaje solicitado de aporte del consumidor, por parte del responsable del plan, en relación con el precio del bien y posibles formas de pago.
 6. Indicación de si rinde garantía y la forma en que se establecerá.

7. Indicación clara del tratamiento de las sumas de dinero solicitadas como aportes del consumidor, en caso de que las mismas deban devolverse a éste.
-
- b) Copia certificada por notario público u original y copia para ser confrontada del contrato que se presenta ante el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica.
 - c) Copia de los modelos de contrato de bienes inmuebles ofrecidos al consumidor.
 - d) Demostración de la solvencia económica del responsable del plan o desarrollador inmobiliario, según se indica en el presente Reglamento.
 - e) En caso de no cumplir con la demostración de solvencia indicada en el inciso anterior, rendirá garantía, según se indica en el presente reglamento.
 - f) Detalle del financiamiento según el origen de los fondos utilizados para el desarrollo del proyecto.

De igual forma, el MEIC contará con un plazo de diez días hábiles, que empezarán a correr cuando la Administración reciba todos los requisitos anteriormente citados para emitir la resolución de autorización.

Entonces, retomando los datos expuestos los desarrolladores inmobiliarios primeramente deben inscribirse ante el MEIC, después de la inscripción, necesitan la autorización de los planes de ventas a plazo de bienes inmuebles; es decir, requieren de la aprobación de los contratos que pretendan comercializar los desarrolladores inmobiliarios. Estos contratos deben ser autorizados por el mismo Ministerio, de lo contrario no podrían ofrecerlos al público, lo anterior se debe a la protección que le da el Estado a la parte más débil de las relaciones de consumo.

Ahora bien, si contamos con normativa que regula y protege los derechos del consumidor, ¿por qué se ha visto un incremento en la afectación de los intereses económicos de los consumidores que adquieren bienes inmuebles a través del modelo de ventas a plazo?

Lo anterior, me permite seguir desarrollando de una mejor forma el planteamiento del problema; la afectación económica que han sufrido algunos consumidores, esta se debe precisamente a lo endeble de los requisitos del artículo número 238 del Reglamento 37899-

MEIC, ya que, los desarrolladores inmobiliarios también deben ser “solventes” para dar confianza a los consumidores de que van a cumplir con la ejecución de los planes ofrecidos. Sin embargo, el artículo 238 indica que los responsables del plan, además de presentar la solicitud de autorización del plan respectivo, deben de cumplir una de las siguientes alternativas:

- a) Una certificación bancaria u otro documento con idéntico valor jurídico mediante el cual el responsable del plan demuestre el porcentaje a ser financiado por la entidad financiera.
- b) En caso de que el proyecto inmobiliario utilice fondos que no provengan de un financiamiento bancario, deberá presentar una certificación de Contador Público Autorizado, que demuestre que el responsable del plan o la empresa desarrolladora inmobiliaria, o sus socios, cuentan con el capital suficiente para hacer frente a la ejecución del proyecto o en su defecto, que los responsables del plan cuentan con líneas de crédito abiertas que puedan ser utilizadas para tal fin. Asimismo, se deberá presentar una declaración jurada por parte del o los responsables del plan, que valide lo indicado por el contador.

En cualquiera de los supuestos anteriores, se deberá contar con una certificación que indique el porcentaje del total que será financiado con los aportes del consumidor en el proyecto.

En otras palabras, los desarrolladores inmobiliarios demuestran su “solvencia” económica cumpliendo con uno de los supuestos anteriores; es decir, si el responsable del plan presenta una certificación bancaria mediante la cual demuestra el porcentaje por ser financiado por el banco, se considera solvente. Es menester indicar que esta certificación no consta, de ningún requisito adicional, por ende, el desarrollador es “solvente” y no tiene la obligación de rendir una garantía real al consumidor en caso de algún incumplimiento contractual.

Si el responsable del plan presenta una certificación de Contador Público Autorizado que demuestre que cuenta con el capital suficiente para la ejecución del proyecto o que cuenta con líneas abiertas que puedan ser utilizadas, así como presentar una declaración jurada por

parte del responsable del plan, que valide lo dicho por el contador, se considera solvente. De igual forma, es importante mencionar que esta certificación tampoco conlleva requisitos adicionales, ya que cuenta con la fe pública del Contador Público Autorizado. De igual forma, al considerarse al desarrollador inmobiliario como solvente, tampoco debe de rendir alguna garantía al consumidor, ya que, para el MEIC el ser solvente del 100 por ciento es una garantía, sin tomar en cuenta las desavenencias que puedan sufrir a futuro las empresas inmobiliarias para llevar a buen puerto dichos proyectos.

No obstante, en el artículo 239 del presente Reglamento 37899-MEIC, dispone lo siguiente:

El o los responsables del plan o desarrolladores inmobiliarios **que no cumplan con lo requerido en el artículo anterior**, deberán presentar como garantía una constancia o certificación emitida por una entidad financiera, que haga constar el método financiero que tiene el proyecto para el manejo de las primas y sumas de dinero que se reciban como aportes por parte de los consumidores. Estos métodos pueden ser fideicomisos o planes de manejo de primas, establecidos para tal fin. También, se podrá utilizar la figura del seguro. (Negrita y subrayado no son del original).

En otras palabras, si el desarrollador inmobiliario no cumple con ningún requisito del artículo 238 del Reglamento mencionado supra; es decir, no es 100 por ciento solvente, debe brindar como garantía una constancia o certificación emitida por una entidad financiera. Esta debe hacer constar el método financiero que tiene el proyecto para el manejo de las primas y sumas de dinero recibidas como aportes por parte de los consumidores y que estos métodos financieros pueden ser fideicomisos, incluso podría utilizar la figura del seguro.

En esa misma línea, si el responsable del plan cumple con el segundo requisito del artículo 238 del Reglamento, se considera solvente y, por ende, el MEIC le concede la autorización de ventas a plazos de bienes inmuebles. Pero si no cumple con ningún requisito del artículo 238, todavía el MEIC le da la posibilidad al comerciante, mediante el artículo 239 de rendir garantía para que pueda ser autorizado para comercializar los planes de bienes inmuebles mediante el concepto de ventas a plazo.

En síntesis, si el desarrollador inmobiliario es “solvente”, no tiene la obligación de rendir ninguna garantía, solamente el que no cumple con ningún requisito del artículo 238 del Reglamento 37899-MEIC se considera no solvente y, por ende, debe rendir una garantía. Según lo anterior, es evidente que hay una ilusoria protección al consumidor, ya que lo correcto sería que el desarrollador inmobiliario sea realmente solvente para llevar a cabo un proyecto habitacional de estos. Y no solo eso, además de ser realmente solvente, este siempre debería rendir una garantía, que de cierta forma aminore el riesgo económico adquirido por los consumidores al utilizar este modelo de ventas, pues, en el supuesto de que sobrevenga un incumplimiento contractual por parte de la inmobiliaria, los consumidores serían los menos afectados, esto en aras de proteger sus intereses económicos.

No obstante, es menester señalar que en los últimos años se ha visto un aumento de personas afectadas por adquirir bienes inmuebles a futuro, como lo son las ventas a plazo. A pesar de que los comerciantes deben estar inscritos ante el MEIC y ser supuestamente “solventes”, estos en muchas ocasiones no cumplen con lo convenido, ya sea, porque no tienen el correspondiente financiamiento para realizar las obras acordadas o bien, porque eran 100 por ciento solventes al momento de su autorización, pero por un hecho imprevisto, ya no lo son. También puede ser que comercializaban más de lo que tenían autorizado a vender, ya que, actualmente no hay un mecanismo establecido por el MEIC para verificar lo vendido con lo autorizado. Es inevitable, no pensar en los afectados de Casas Vita, que vieron sus sueños desmoronarse, incluso perder todo su patrimonio, y esto porque no había una garantía que respaldara la inversión que ellos habían realizado para adquirir dicho bien.

En virtud de lo anterior, es inevitable formular la siguiente pregunta:

¿Actualmente son eficientes los requisitos contenidos en los artículos 238 y 239 del Reglamento 37899- MEIC, para cumplir con una defensa efectiva de los consumidores frente a un eventual incumplimiento del desarrollador inmobiliario?

Objetivos

Objetivo General

- Analizar el Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC, en relación con la solvencia económica y garantía que deben de rendir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, en el marco de una defensa efectiva del consumidor.

Objetivos Específicos

- Detallar las consideraciones generales sobre la relación de consumo, así como la debida protección al consumidor.
- Describir el marco teórico que sustenta el modelo de ventas a plazo para bienes inmuebles.
- Valorar lo establecido en el Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC como instrumento para proteger los derechos del consumidor frente al desarrollador inmobiliario.

Justificación

Conveniencia

Es conveniente llevar a cabo esta investigación porque se podría dar a conocer lo endeble que es la normativa actual, en relación con los requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios para demostrar su solvencia económica, y de esa forma, poder comercializar bienes inmuebles a través del modelo de las ventas a plazo. Por consiguiente, se pretende dilucidar, la necesidad reforzar dichos requisitos para minimizar la incertidumbre del consumidor al adquirir bienes inmuebles bajo este concepto, ya que el riesgo económico que adquieren los compradores es muy alto. Actualmente, la Ley no le exige al responsable del plan rendir una garantía en caso de que ocurra un incumplimiento contractual, solamente están obligados a rendirla aquellos que se consideran insolventes para ejecutar dichos planes.

De igual manera, esta investigación sirve para implementar datos para una posible valoración y reformulación en la normativa existente, para que necesariamente todos los desarrolladores inmobiliarios sean realmente solventes para llevar a cabo dichos proyectos inmobiliarios, además de que estos se vean en la obligación de entregar un tipo de garantía que permita dar tranquilidad a los consumidores. Asimismo, la presente investigación pretende constatar si el Estado costarricense brinda, realmente, una efectiva protección a los derechos del consumidor.

Relevancia Social

Derechos del consumidor como derecho humano de tercera generación, su protección y defensa en la legislación Contenciosa Administrativa Costarricense, citando a León y Jiménez (2004) mencionan que

La historia del consumo ha adquirido un notable repunte en las últimas décadas, resurgimiento que se explica por la importancia que la proliferación de la oferta y adquisición de objetos materiales sobre la vida de las personas en la mayoría de las

sociedades actuales. Los economistas y políticos se desvelan por explicar las razones del ascenso del consumo, las curvas de la oferta y la demanda, las perspectivas monetarias de los diversos productos en las distintas sociedades. Los antropólogos, los sociólogos y los historiadores, se preocupan por analizar las influencias de la sociedad de consumo sobre los pueblos y las culturas en los diferentes momentos históricos y en las coyunturas actuales (pp. 90-91).

En otras palabras, el consumo es parte de la cotidianidad de las personas, ya que estas se ven obligadas a interrelacionarse con los demás a través de las relaciones de comercio, para conseguir productos y servicios y de ese modo satisfacer sus necesidades fundamentales. Por esta razón, se busca proteger al consumidor como la parte más débil de las relaciones de consumo.

De igual forma, Battello et al. (2016) indican “...Es preciso comprender que las relaciones de consumo son tramas culturales que involucran tanto al individuo como a la sociedad, que no en vano es conocida como sociedad de consumo” (p.51).

Por consiguiente, la presente investigación sería de gran trascendencia para la actual sociedad de consumo, ya que, con esta se pretende fortalecer el ordenamiento jurídico nacional para resguardar de una mejor forma los intereses económicos de los consumidores.

La Sala Constitucional establece en su voto N° 1441-92, de las 15:45 hrs, del 2 de junio de 1992:

“...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 este proceso, no responde a razones técnicas ni profesionales, sino en la celebración constante de contratos a título personal. Por ello su relación, en esa secuencia comercial es de inferioridad y requiere de una especial protección frente a los proveedores de los bienes y servicios ...”

Del mismo modo, el presente trabajo es de gran valor, porque los resultados de dicha investigación se orientan a generar un beneficio para los consumidores en las condiciones analizadas anteriormente ya que, a partir de este, en un futuro se pueden realizar correcciones

a la normativa vigente, particularmente al Reglamento 37899-MEIC, en la sección de las ventas a plazo de bienes inmuebles. Específicamente en los artículos 238 y 239, correspondientes a la comprobación de solvencia económica que deben demostrar los desarrolladores inmobiliarios que deseen comercializar bienes inmuebles a través del concepto de ventas a plazo, así como la garantía que deben rendir los desarrolladores que se consideren insolventes para comercializar bienes inmuebles a través de dicho concepto.

Implicaciones Prácticas

En consecuencia, con base en lo expuesto anteriormente, esta investigación busca poder favorecer a los consumidores en tanto sea tomada en cuenta para una posible modificación de las leyes existentes ya que, como personas de consumo, siempre están expuestas a enfrentar algún detrimento económico al adquirir bienes o servicios, y más si estos son mediante las ventas a plazo y no cuentan con la correspondiente garantía. Por ende, la presente investigación pretende solventar el problema actual que han sufrido y que podrían sufrir algunos consumidores, ya que, la normativa vigente no exige a todos los desarrolladores inmobiliarios ser realmente solventes y, por consiguiente, rendir una garantía en caso de un incumplimiento contractual. Por tal razón, todos los consumidores de este tipo de bienes están expuestos a sufrir algún menoscabo económico. Un ejemplo actual del problema es el caso de Casas Vita, en el cual varios consumidores han perdido todo su patrimonio al invertir sus ahorros de toda una vida en planes que nunca se llevaron a cabo.

Valor Teórico

Es menester indicar que la presente investigación permitirá desarrollar una teoría consecuente con la efectiva protección al consumidor, ya que, el acceso a la vivienda digna es un derecho fundamental y sin duda, en estas relaciones comerciales el consumidor es la parte más débil, por lo cual debe ser protegido por el Estado en todo momento. Además, existe la posibilidad de comprobar la necesidad de la figura de la garantía en este tipo de relaciones comerciales, ya que en cualquier momento de la relación de consumo puede darse un incumplimiento contractual.

Utilidad Metodológica

La presente investigación tiene la intención de proponer las mejoras a la actual normativa, específicamente en los artículos 238 y 239 del Reglamento 37899-MEIC, en el marco de una defensa efectiva del consumidor, para de esta forma, disminuir los daños económicos que puedan sufrir los consumidores de bienes inmuebles a través de las ventas a plazo. De igual forma, permite estudiar, de una mejor manera, la actual sociedad de consumo, ya que esta adquiere productos y servicios, incluso, sin necesitarlos.

Finalmente, en términos teóricos el presente trabajo es de gran valor académico pues propone, que en un futuro próximo se pueda implementar la obligación de los comerciantes a rendir una garantía en caso de un incumplimiento contractual y, de esta forma, evitar el menoscabo económico de los consumidores de bienes inmuebles por medio del concepto ventas a plazo, así como, que solamente los desarrolladores inmobiliarios realmente solventes sean los que puedan comercializar por medio de este concepto. Y además, contribuye a fortalecer la normativa actual en cuanto a la defensa efectiva del consumidor, por tanto, en correlación con lo expuesto anteriormente, con base en la presente investigación las personas beneficiadas son todos los consumidores que se encuentran dentro del territorio nacional.

Antecedentes

Antecedentes históricos de los derechos del consumidor

A continuación, se expondrán los aspectos históricos más relevantes para poder determinar el nacimiento de los derechos de los consumidores y, de ese modo, comprender lo importante que es reforzar la protección de estos hoy en día. Esto es posible gracias a la recopilación de documentos de tesis, revistas y libros que contienen información pertinente para desarrollar este tema.

Según Espinoza (2012), “el consumo humano ha producido problemas desde tiempos antiguos, por esa razón, se tomaron medidas para enmendar el desequilibrio contractual que existía. (p.2)”. Asimismo, Chacón y Mora (2015), citando a Alpízar, Brenes y López (2005), afirman que “...la sociedad de consumo surge así después de la Segunda Guerra Mundial, y se caracteriza por el dominio de productores, fabricantes y distribuidores, quienes, a través de agresivos mecanismos de propaganda y técnicas de embalaje, publicidad y mercadeo, consiguen convencer a los consumidores para comprar cada vez un número mayor de artículos” (p.5).

En otras palabras, para algunos historiadores la sociedad de consumo surge después de la Segunda Guerra Mundial, donde se presenta un aumento en la producción y en las necesidades “básicas” de las personas, ya que estas llegan a adquirir productos y servicios innecesarios gracias a la publicidad y el mercadeo de los comerciantes.

De igual manera, Espinoza (2012), citando a Farina (2009) señala como ejemplo: “...que, en Francia, a mediados del siglo XIX, el 53% de la leche era adulterada, lo cual obligó al legislador francés a penalizar tal hecho mediante la Ley ...” (p.2). En otras palabras, antiguamente los consumidores no contaban con ninguna regulación, por ende, sufrían peripecias al adquirir productos o servicios de muy mala calidad, incluso en algunos casos dichos productos eran perjudiciales para la salud.

Aunado a lo anterior, según Espinoza (2012) “...El ordenamiento jurídico del siglo XIX no tuteló específicamente al consumidor y sí lo hizo con la libertad de empresa, que llega a desarrollarse en forma impresionante en los países industrializados ...” (p.3).

En cuanto a este tema Saborío (2003), citando a Romero (2003), señala que “... la protección y reconocimiento de los derechos de los consumidores devino como una necesidad, y al mismo tiempo a manera de rebote ...” (p.116).

Es decir, la falta de regulación hacia el consumidor permitió una serie de arbitrariedades contra este, las cuales potenciaron aún más la desigualdad que existía entre empresarios y consumidores, siendo estos últimos los más perjudicados en las relaciones de consumo. Debido a esto, surgió la urgencia de su protección contra las terribles prácticas de los comerciantes.

Dicho de otra manera, el adquirir alimentos, productos y servicios ha sido parte fundamental de la vida cotidiana de todo ser humano para poder subsistir. Sin embargo, la sociedad del consumo surge cuando los empresarios, a través de mecanismos de publicidad, convencían a las personas de adquirir artículos innecesarios para su vida habitual. Algunos autores coinciden en que dicha actividad fue regulada hasta la segunda mitad del siglo XX, posterior a la Segunda Guerra Mundial, en ese momento se empieza a vislumbrar una tutela al consumidor. Dichos autores mencionan que esta protección al consumidor surgió como una necesidad, debido a los constantes abusos que estos sufrían por parte de los empresarios, comerciantes e industriales.

Por su parte, Echaiz (2002) indica que, en el año 1962 en los Estados Unidos, surgió un importante movimiento de defensa del consumidor. El expresidente de Estados Unidos John Fitzgerald Kennedy pronunció un memorable discurso ante el Congreso de su país, donde expuso lo siguiente: “Ser consumidor, por definición, nos incluye a todos...Somos el grupo económico más grande en el mercado, que afecta y es afectado por casi todas las decisiones económicas públicas y privadas...pero es el único grupo importante cuyos puntos de vista a menudo no son escuchados”. Los autores concuerdan en que el anterior discurso fue la punta de lanza para dar protección al consumidor, tan es así, que se conoce como el nacimiento o la semilla del derecho del consumidor, porque después se legisló sobre el tema, primero en Estados Unidos, posteriormente Europa y finalmente América Latina (pp.3-4).

Del mismo modo, Battello et al. (2016), mencionan lo siguiente

Se acostumbra a indicar como marco inicial de la moderna protección del consumidor el famoso mensaje del presidente de los Estados Unidos, John Fitzgerald Kennedy, que el día 15 de marzo de 1962, al dirigirse al Parlamento de su país, consagró determinados derechos que deberían ser considerados fundamentales para los consumidores, tales como: el derecho a la seguridad, a la información, a libre elección y ser oído. El pronunciamiento fue seguido por un movimiento universal a favor de la defensa de los consumidores (p. 23).

Luego del discurso emitido por el expresidente Kennedy se produce un importante cambio de mentalidad, y se empieza a tomar conciencia sobre la necesidad de proteger a los consumidores. No obstante, autores como Farina y Espinoza consideran que desde muy antes, ya se venía dando un movimiento a favor de los consumidores.

Por otra parte, Chacón et al. (2015), citando a Paños (2010) señalan que

Pasaría una década para que se diera la Cumbre de París de 1972, de la cual surgen los derechos fundamentales del consumidor: derecho a la información, derecho protección a la salud y seguridad, derecho a la protección de los intereses económicos, derechos a la indemnización de los daños, derecho a la información y a la educación, y derecho a la representación (pp. 6-7).

Seguidamente, Espinoza (2012) menciona que la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas, citada adelante como ONU, "...en su Sesión Plenaria del 9 de abril de 1985, aprobó por unanimidad las "DIRECTRICES DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR" ...directrices que han sido muy efectivas y que fueron ampliadas en 1999... (p.7).

En esa misma línea, podemos indicar que esas directrices son lineamientos que los Estados deben seguir para desarrollar una correcta normativa a fin de proteger al consumidor. Esas directrices reconocieron derechos básicos del consumidor tales como: derecho a la información, derecho a la educación, derecho a elegir, derecho a la seguridad y calidad, derecho a no ser discriminado, derecho a la compensación y derecho a la protección. Hoy en día, podemos constatar que los anteriores derechos son tomados en cuenta por las agrupaciones nacionales e internacionales, en favor de los consumidores.

Derechos del consumidor en Costa Rica

Es menester indicar las regulaciones que dieron paso y allanaron el camino para nuestra normativa actual sobre la tutela jurídica del consumidor. Sobre este aspecto, Espinoza (2012) citando a Alpízar, Brenes y López (2005) menciona que antes de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472 de 20 de diciembre de 1994 y su reglamento, regía la Ley de Protección al Consumidor, Ley 5665 de 28 de febrero de 1975, que, si bien no tenía una tutela sistemática del consumidor, tiene el mérito de ser la primera regulación específica sobre el tema.

Aunado a lo anterior, Espinoza (2012) acota que las regulaciones sobre el consumidor venían siendo dispersas y enfocadas en la prohibición y sanción de fraudes. Igualmente, la jurista Espinoza, siguiendo a Fiorella Bulgarelli, hace una recopilación de los siguientes antecedentes normativos que dieron paso a nuestra regulación actual.

Primeramente, se habla del Código General de la República de Costa Rica, conocido como Código de Carrillo, de 1841, el cual castigaba a los comerciantes que cometían fraudes como vender mercadería falsificada o alterar pesas y medidas. Después, aparece el Código Civil de 1888, según Muñoz (2018), en este código “se incluyó, a través del artículo 1023, la nulidad de la cláusula contractual que se refiriera a la fijación por el vendedor u oferente de un plazo excesivo para decidir si aceptaba o no la oferta de compra hecha por el consumidor” (p.80).

Luego, surgió la Ley de Abastos, Ley número 51 de 13 de julio de 1932. Dicha Ley, sancionó prácticas monopolísticas y lo hizo con mayor rigurosidad cuando tenían por objeto productos de primera necesidad (alimentación, vestido, vivienda, y alumbrado). Además, “...introdujo la prisión preventiva para los casos de acaparamiento y finalmente, eliminaba los convenios que limitarían la producción de artículos de consumo” (p.8).

Seguidamente, aparece la Ley de Subsistencia, Ley 6 de 21 de setiembre de 1939. Esta fue dictada durante la Segunda Guerra Mundial y su finalidad fue permitir que las clases pobres pudieran adquirir artículos básicos. También, permitía al gobierno vender bienes de

primera necesidad a un precio mínimo, además de que agregaron sanciones más fuertes a la Ley de Abastos “como el cierre de negocios y cancelación de patentes”.

Posteriormente, el Código Penal y Código de Policía, de 1941, con estos se penalizó la falsificación de sustancias en cuanto a su cantidad y calidad y la propaganda desleal, incluso, ordenaba sacar del mercado los productos referidos.

Después, nació la Ley de Creación de la Oficina de Defensa Económica, Ley 206 de 30 de agosto de 1944. Muñoz (2018) indica que dicha ley permitió crear una entidad dependiente de la Secretaría de Hacienda y Comercio que tenía por objetivo tomar decisiones económicas de emergencia, para controlar los efectos adversos de la Segunda Guerra Mundial en Costa Rica. Igualmente, se encargó de la distribución de las importaciones, así como la fijación de precios (p.80). Luego aparece la Ley de Defensa Económica, Ley número 57 de 26 de marzo de 1945. Agregando a lo anterior, Muñoz (2018) detalla que esta ley pretendía complementar la Ley de Creación de la Oficina de Defensa Económica, con el fin de definir sus funciones y crear la figura del inspector general de precios, de igual forma introdujo un procedimiento para formular denuncias (p.80).

Más tarde, se creó la Ley General de Salud y Ley Orgánica del Ministerio de Salud de 1973, la cual establece que la salud y el ambiente son valores fundamentales para los consumidores, y regula aspectos tales como la propaganda y el etiquetaje de los medicamentos. Ulteriormente, nace la Ley de Protección del consumidor de 1975, esta Ley es la primera regulación especial sobre el Consumidor. En ella se establecía la fijación de precios por la vía de regular los porcentajes de utilidad y los precios máximos para bienes y servicios; además, introdujo normas sobre la publicidad engañosa y mantuvo las sanciones ya establecidas.

De igual manera, Muñoz (2018) indica que, si bien es cierto, esta Ley es la primera en ser específica para la protección del consumidor, todavía contenía vacíos. Los motivos fueron varios, pero uno de ellos fue la omisión de regular temas esenciales para el Derecho del Consumidor, incluso, no se había desarrollado un concepto legal de consumidor, por ende, se daba una protección indirecta al consumidor (p.81).

Luego, la Ley Orgánica de la Procuraduría General de la República, en su artículo tercero dispuso que la Procuraduría debía resguardar los intereses de los consumidores, pero esta disposición no llegó a tener aplicación práctica.

Posteriormente, por medio de la Ley de Promoción de la Igualdad Social de la Mujer, Ley 7142 de 8 de marzo de 1990, se creó la Defensoría del Consumidor. Sin embargo, la figura desapareció, no con la Ley 7472 actual, sino con la Ley que creó la Defensoría de los Habitantes. No obstante, la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472 de 20 de diciembre de 1994, es el texto vigente a cargo de la tutela del consumidor en Costa Rica.

De igual forma, Muñoz (2018) señala que la administración de Calderón Fournier impulsa un proyecto de Ley sobre la Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, esta fue iniciativa del Ministerio de Economía, Industria y Comercio. El 19 de enero de 1995 se publica, en la Gaceta, la Ley de Promoción de Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472. Dicha norma sufrió modificaciones en el 2002 con la Ley 8343 (Ley de Contingencia Fiscal). Finalmente, en 1996, por la Ley 7607 de 29 de mayo, se reformó la Constitución Política para incorporar, como un derecho fundamental, la tutela del consumidor, lo cual se hizo en los siguientes términos en el art. 46, último párrafo (pp.8-9).

Antecedentes académicos internacionales

Malpartida (2003) en *El Derecho del consumidor en el Perú y en el derecho comparado* (Tesis para optar por el grado académico de Doctor en Derecho en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos de Lima –Perú). A partir de un enfoque analítico, buscó como objetivo analizar los criterios que encierra el Derecho Legislativo N° 716, así como los resultados en la protección del consumidor, así como aquellos criterios de otra normatividad que también tienen como objetivo la protección al consumidor. Dicho autor concluye lo siguiente

- Detalla que es necesario primero esclarecer cómo se presenta la relación entre economía y derecho, teniendo presente que la protección al consumidor tiene como básicas dichas coordenadas.
- En cuanto a tener un concepto de Derecho al Consumidor, se puede señalar que es un derecho autónomo, con características propias como la previsión y la integración, así como, buscar esencialmente la reparación del daño causado al consumidor.
- Con la Constitución de 1993 se logra consagrar constitucionalmente, de manera explícita, lo que en leyes especiales ya se había preceptuado sobre Protección al Consumidor y el Derecho de la Competencia.
- Existe en Perú una protección al consumidor a la que se puede denominar indirecta y otra directa.
- En lo que respecta a la protección al consumidor en el derecho comparado, se puede decir que la existencia de leyes de protección del consumidor y usuario en los países considerados, indica una preocupación progresiva y actual por la figura del consumidor en Hispanoamérica.
- Podemos manifestar ahora, luego de la revisión hecha, que parte del ordenamiento jurídico nacional constituye un sistema de protección al consumidor, aunque sus partes integrantes respondan a diversas fundamentaciones, debido a que surgieron en distintos momentos históricos.

Al finalizar su tesis, el autor recomienda lo siguiente:

- Que el derecho del consumidor como cualquier derecho debe de tener su posibilidad de inclusión en los planes educativos del país.
- Reforzar la intervención del Estado en lo que respecta a la protección al consumidor.
- Promover desde el Estado la creación de las Asociaciones de consumidores y la difusión de las ya existentes, a fin de que las personas puedan canalizar sus reclamos.
- Finalmente, en cuanto al artículo 1401, se plantea una nueva redacción.

El antecedente anterior es relevante para la presente investigación, ya que el autor considera que se debe reforzar la intervención del Estado en lo referente a la protección del consumidor, así como establecer una correcta vía para que las personas puedan acudir y realizar los correspondientes reclamos.

Ulloa y Salazar (2014) en *La protección al consumidor en la compra de una vivienda en verde* (Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales en la Universidad de Chile). A partir de un enfoque analítico, buscan como objetivo la sistematización de la situación del consumidor frente a la inmobiliaria, a la hora de comprar en verde, y compilan las diversas soluciones que les provee el Derecho ante posibles incumplimientos y vulneraciones a sus derechos. Los autores concluyeron que

- A pesar de que en Chile la compra en verde es el principal mecanismo de adquisición de una vivienda, no hay cuerpo orgánico y consistente que lo regule y proteja los intereses de los adquirentes.
- A pesar de la práctica empresarial destinada a eludir la regulación a través de un iter contractual complejo, tripartito y sucesivo, este no es obstáculo para la cabal aplicación de las garantías establecidas en las leyes 20.007 ni en la LPC.
- A pesar de los avances normativos en la materia, la práctica contractual impuesta por las empresas del rubro está muy lejos de haber acogido los derechos de los consumidores como un ítem por considerar dentro de su modelo de negocios.

Este antecedente tiene similitud con el presente estudio, ya que se habla de la posibilidad que tienen las personas de adquirir una vivienda y que es necesario su correcta regulación. Si bien es cierto, en Costa Rica contamos con la respectiva regulación de ventas a plazo de bienes inmuebles, es necesario reforzar dicha normativa para brindar una mayor protección a los consumidores.

Aguirre (2015) en *La eficacia del estatuto del consumidor en perspectiva de Derecho comparado: Colombia y la Unión Europea* (Monografía presentada como requisito para optar al título de abogado de la Universidad Católica de Colombia). A partir de un enfoque comparativo, buscó como objetivo Analizar la eficacia del Estatuto del Consumidor – Ley

1480 de 2011 – para proteger los derechos de consumidores colombianos de manera comparativa con los consumidores de la Unión Europea.

La autora concluye que el concepto de consumidor ha cambiado, propiciado por los cambios en la naturaleza de las transacciones comerciales y existen diversos enfoques para abordar la comprensión de la noción del consumidor. La Comunidad Europea ha procurado elaborar una legislación de protección al consumidor a lo largo de su historia que va, poco a poco, llenando los vacíos que se han ido presentando dentro de la relación de mercado. Además, de tener en cuenta las diferentes situaciones que se pueden presentar en los distintos Estados miembro, para evitar la ineficacia y la impunidad cuando se han presentado abusos o engaños a los consumidores. Sin embargo, las asociaciones de consumidores, en los distintos países miembro, consideran que sería más adecuado para las partes involucradas que se organizaran todas las disposiciones creadas por el parlamento europeo en un “Código de Consumo”, donde estén condensados los principios, derechos y otros aspectos importantes, y en otra parte, tener especificada la normativa de sectores concretos.

Achila (2015) en *El contrato de consumo, la protección del consumidor*, (Tesis para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales en la Universidad Rafael Landívar de Guatemala). A partir de un enfoque monográfico, buscó como objetivo el Análisis de lo que la doctrina considera la Teoría General del Contrato Mercantil, así como la libertad de contratación y su crisis actual derivada de su estandarización, debido a su masificación. El autor concluye que es importante la protección del consumidor, así como sus derechos, los cuales han ido cobrando relevancia y desarrollándose con el transcurso del tiempo, por lo cual han llegado a ser parte de los movimientos jurídicos y políticos en defensa del consumidor.

De igual forma, Achila (2015) indica que los derechos de los consumidores son los pilares fundamentales que deben de contener las nuevas leyes destinadas a proteger al consumidor y usuario. También, señala que es necesario la promulgación de una nueva ley que diseñe los mecanismos que generen mercados más competitivos, para que los consumidores puedan satisfacer sus expectativas y necesidades. De ahí que sea de suma importancia que la normativa que se adopte no obstaculice el desarrollo económico, y, al contrario, fortalezca una economía de libre mercado en beneficio de consumidores y proveedores.

Archila (2015) da las siguientes recomendaciones

- Recomienda la promulgación una nueva ley que diseñe los mecanismos que generen mercados más competitivos, para que los consumidores puedan satisfacer sus expectativas y necesidades, siendo de suma importancia que la normativa que se adopte no obstaculice el desarrollo económico y al contrario fortalezca una economía de libre mercado en beneficio de consumidores y proveedores.
- Así como, fortalecer y propiciar acciones encaminadas para la actualización de toda la legislación relacionada con la protección de los derechos del consumidor en los distintos ámbitos de aplicación. Finalmente, indica que la Ley de protección al consumidor debe de velar y tener especial interés en realizar acciones preventivas y de concientización de los derechos del consumidor para así buscar el equilibrio en las relaciones de consumo.

Este estudio es de suma aplicabilidad para la investigación en curso, ya que permite conceptualizar ciertos términos, tales como derechos del consumidor. Además, presenta una serie de antecedentes históricos que son relevantes para el presente estudio.

MalekHennawi (2016) en *Derecho de seguros y la tutela del consumidor. La consideración del tercero damnificado en la relación de consumo* (Trabajo de investigación final de abogacía en la Fundación UADE una gran Universidad de Argentina). A partir de un enfoque de investigación exploratoria en fuentes, descriptiva y explicativa, buscó como objetivo demostrar que las víctimas de accidentes de tránsito son consumidores de seguros, luego del análisis hermenéutico del derecho positivo.

MalekHennawi (2016) concluye que ha quedado en evidencia, que aún luego de la supresión de la figura del bystander (“tercero expuesto a la relación de consumo”) prevista en el artículo 1º de la Ley 24.240, las víctimas de los accidentes de tránsito son consumidores y deben ser considerados como tales, toda vez que resultan beneficiarios directos en los términos del artículo 1092 del Código Civil y Comercial de la Nación y destinatarios finales del régimen tuitivo previsto por el artículo 68 de la Ley de Tránsito. Las víctimas de accidentes de tránsito son consumidores de seguros y como tales resultan merecedoras de la especial tutela prevista por el régimen consumeril.

En cuanto a este antecedente, es importante para el estudio tomarlo en cuenta, porque expresa que los derechos del consumidor se encuentran en constante evolución, por ende, es necesario su correcta regulación y reforzar la normativa actual, para no dejar en desprotección a la parte más débil de las relaciones de consumo.

Antecedentes académicos nacionales

Saborío (2003) en *Análisis al derecho de elección del consumidor en Costa Rica* (Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho en la Universidad de Costa Rica). A partir de un enfoque cualitativo, buscó como objetivo realizar un análisis sistemático desde el punto de vista jurídico al derecho de elección del consumidor, enfocado siempre desde una perspectiva que sea acorde a la realidad que se vive en nuestro país. Saborío (2003) concluye de lo siguiente

- La inmersión de nuevos competidores a nuestros mercados, bajo una normativa adecuada, trae como consecuencia beneficios al consumidor, porque la variedad de precios y calidad le va a brindar la facultad de elegir lo que mejor satisfaga sus necesidades.
- El Estado debe asumir la función de fomentar la creación de un consumidor inteligente, que se adapte al nuevo funcionamiento de los mercados.
- Es necesario que el desarrollo dentro de nuestro ordenamiento jurídico de mecanismos eficientes, para prevenir y reprimir, prácticas tendientes a alterar el adecuado funcionamiento del mercado nacional.
- El consumidor debe asumir un papel activo en su propia protección, es necesario que tome la iniciativa de conocer sus derechos y defender sus propios intereses.
- La educación e información de los consumidores son aspectos claves si se desea que estos tomen decisiones óptimas y racionales.
- La participación de los consumidores mediante organizaciones, siempre que sea en una forma activa, facilitará el éxito de cualquier estrategia que se ponga en práctica para la protección de sus derechos.

- La falta de exigencia del consumidor nacional ha entorpecido el desarrollo de un mercado que ofrezca productos y servicios competitivos, así como el buen desarrollo de un sistema de protección de sus intereses.

El antecedente anterior es de suma importancia para la presente investigación, pues si bien es cierto, que no menciona aspectos concernientes a las ventas a plazo de los bienes inmuebles, sí sugiere lo necesario que es proteger los derechos del consumidor, ya que son fundamentales. Además, plantea que debe existir en cualquier sociedad que busque una efectiva protección del destinatario final, y a su vez, debe ser protegido por el Estado. También, revela que se deben desarrollar dentro de nuestro ordenamiento jurídico mecanismos eficientes, para prevenir y reprimir prácticas que afecten a los consumidores.

Rosales y Arce (2012) en *Derechos del Consumidor como Derecho Humano de Tercera Generación, su Protección y Defensa en la Legislación Contenciosa Administrativa Costarricense* (Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho en la Universidad de Costa Rica). A partir de un enfoque de análisis deductivo, inductivo y comparativo, buscaron como objetivo general realizar un análisis sobre la protección de los derechos de los consumidores como derechos humanos, según la legislación contencioso administrativa costarricense. Los autores concluyeron que los derechos humanos son las exigencias básicas reconocidas como derechos inherentes a los seres humanos, que se concretan de manera individual y colectiva o social, y conceptualizados como una categoría histórica; es decir, en constante construcción a partir de las necesidades que los cambios sociales plantean. Así encontramos los derechos del consumidor por los cuales el hombre logra satisfacer las necesidades básicas que la sociedad moderna impone, convirtiéndolos en derechos fundamentales y obligando a las administraciones públicas a realizar una efectiva protección y tutela de estos.

El antecedente anterior es relevante para la presente investigación, porque permite comprender con una mayor claridad lo importantes que son los derechos de los consumidores, ya que, son derechos humanos de tercera generación y por tal motivo la Administración Pública debe realizar una correcta protección de estos. Lo anterior se debe a que el consumidor siempre va a ser la parte más débil de las relaciones de consumo.

Chacón y Mora (2015) en *Los derechos del consumidor financiero en la Nueva Arquitectura Financiera Internacional: su aplicación en Costa Rica* (Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho en la Universidad de Costa Rica). A partir de un enfoque de análisis cualitativo, buscaron como objetivo estudiar los derechos del consumidor financiero en la Nueva Arquitectura Financiera Internacional y su posible implementación y adaptación en el ordenamiento jurídico costarricense. Los autores concluyeron que en Costa Rica no se ha desarrollado una tutela jurídica del consumidor financiero acorde con las bases y principios de la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, por lo que es necesaria una protección especial para este tipo de consumidores, en el contexto de la contratación de bienes y productos financieros, protección que debe estar acorde con sus intereses. Este antecedente es de gran aplicabilidad para la presente investigación, ya que permite comprender la urgente necesidad de una reforma en nuestra normativa actual, para que se garantice la protección efectiva a los consumidores.

Badilla y Carrillo (2015) en *Protección efectiva del consumidor costarricense en el comercio electrónico: una propuesta basada en el Derecho comparado* (Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho en la Universidad de Costa Rica). A partir de un enfoque de análisis cualitativo, buscaron como objetivo determinar cuáles son las reformas necesarias que deben realizarse en el Ordenamiento Jurídico costarricense, para asegurar una defensa efectiva de los derechos del consumidor dentro del comercio electrónico internacional. Los autores concluyeron que es necesario el desarrollo de una regulación que proteja al ciberconsumidor frente a las cláusulas abusivas de los contratos. Unido a esto, manifiestan que es urgente la intervención del Estado para que tome una posición activa de información y educación efectiva, tanto al ciberconsumidor como a los mismos operadores jurídicos.

Este antecedente es de gran ayuda para el presente estudio, ya que, igualmente se tiene la intención de proponer una reforma de una parte de la normativa actual de los consumidores, para que estos sean protegidos y favorecidos en las relaciones de consumo.

Nelson (2017) en *El derecho de desistimiento en materia del consumidor en el ordenamiento jurídico costarricense: su regulación y propuesta de una reforma legal que vaya de acuerdo con la doctrina moderna del derecho del consumidor* (Tesis para optar por el grado de Licenciatura en Derecho en la Universidad de Costa Rica). A partir de un enfoque

de análisis cualitativo, buscó como objetivo general analizar la figura del derecho de desistimiento o de retracto en materia del consumidor y sus alcances en el ordenamiento jurídico costarricense, además determinar sus ventajas y falencias, con el fin de proponer una reforma que vaya de acuerdo con las prácticas modernas del derecho del consumidor. Dentro de las conclusiones y recomendaciones más relevantes, se plantea incluir otros supuestos de aplicación de este derecho, mejorar el lenguaje jurídico, establecer como un deber que el vendedor le informe al consumidor sobre la posibilidad que tiene de desistir en todos los tipos de ventas a distancia y fuera del establecimiento comercial y sancionar al comerciante cuando no cumple con esa obligación, y establecer el desistimiento contractual, entre otras estipulaciones necesarias.

Nelson (2017) genera una serie de propuestas que van encaminadas a favorecer al consumidor, por tal razón, es importante tomar este antecedente en cuenta para el desarrollo de esta investigación, ya que la idea principal es que el consumidor se vea favorecido y que realmente tenga una protección efectiva por parte del Estado frente a las mal intencionadas prácticas de algunos comerciantes.

Proyecciones

Según lo indicado en el presente estudio, se ha mencionado en varias ocasiones lo importante que es llevarlo a cabo, ya que con dicha investigación se desean alcanzar varios propósitos. Entre ellos, podemos sugerir la primera proyección que es mostrar a través de esta investigación la importancia de realizar una reforma en cuanto a los requisitos que deben cumplir las empresas que quieren inscribirse en el MEIC para comercializar bienes inmuebles mediante las ventas a plazo. Específicamente, en los artículos 238 y 239 del Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC, para que estos sean eficientes y proporcionen mayor seguridad jurídica a los consumidores.

La segunda proyección es la prevención de daños económicos y patrimoniales a los consumidores a través de una reforma reglamentaria, ya que se sugiere que los requisitos sean más rigurosos para las empresas. Esto, con el objetivo de que los comerciantes sean realmente solventes para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazos.

La tercera proyección es que todos los desarrolladores inmobiliarios que comercialicen bienes inmuebles por medio de las ventas a plazo estén obligados a rendir garantía o caución a los consumidores, para que, en el supuesto de un incumplimiento contractual, estos no se vean severamente afectados. Así como motivar la realización de una base de datos a nivel nacional, en donde se indique el porcentaje de consumidores de ventas a plazo que se han visto perjudicados por no recibir el bien inmueble acordado, para verificar con datos, que tan eficiente es la normativa actual.

La cuarta y última proyección es motivar la prohibición de las ventas a plazo de bienes inmuebles y de no ser posible esto, una modificación de los artículos 238 y 239 del Reglamento MEIC, para que estos no sean excluyentes entre sí, y de esa forma disminuir futuros atropellos a los derechos económicos de los consumidores, quienes adquieren bienes inmuebles mediante el concepto de ventas a plazo.

CAPÍTULO II: Marco de Referencia

Teorías sobre modelos económicos

El presente capítulo emplea, para la elaboración del marco teórico, las siguientes teorías económicas: liberal, neoliberal y finalmente la intervencionista, la cual es de suma importancia, ya que es la que se toma en cuenta para desarrollar el presente estudio.

Los orígenes de los primeros pensamientos económicos, según algunos historiadores, inició con los mercantilistas, ya que estos pedían acumular oro y plata con el fin de darle fortaleza económica a la nación. No obstante, a pesar de que sus ideas se expandieron en varios países, fue con el economista Adam Smith que se ordenó, de cierta forma, las ideas económicas.

Modelo Liberal

Según Vargas (2007a):

Jean Baptiste Colbert (1619-1683, ministro de Hacienda de Luis XIV) quien con su famosa frase “*laissez faire et laissez passer; le monde va de lui même*” (Dejar hacer y dejar pasar, el mundo marcha por sí mismo. Adam Smith, David Ricardo y Thomas Robert Malthus, economistas ingleses proponen el desarrollo económico basado en el libre mercado ... (p.3).

Vale decir, que el economista Adam Smith publicó su obra principal *Causas y Consecuencias de la Riqueza de las Naciones*. Además, es conocido como uno de los propulsores de dicha teoría. Por tal razón, Smith difundía el pensamiento de la libertad de las relaciones de intercambio entre los hombres, justificaba su teoría en que cada individuo busca su propio bien y, por ende, una “mano invisible” lo direccionaba a provocar el bienestar general.

De igual forma, Vargas (2007b) expresa que la teoría liberal

...conecta la naturaleza humana con las políticas públicas cuando sostiene que los individuos son egoístas por naturaleza motivados para perseguir aquellas actividades económicas que sirven a su mejor interés...La naturaleza egoísta del ser humano lo motiva a un deseo creciente y continuo de consumo de bienes y servicios que el sistema capitalista se encarga de alentar (p.3).

Asimismo, De Vroey (2009) acota:

... el liberalismo económico afirma que la economía de mercado es superior en términos de eficiencia, de creación de riqueza y de crecimiento respecto a un sistema en el cual la economía es regulada por el Estado, su caso extremo siendo la economía planificada, o respecto a un sistema en el cual los roles económicos se transmiten hereditariamente de una generación a otra (p.14).

En otras palabras, la teoría del liberalismo enfatiza en la libertad del comercio, en la cual las relaciones de intercambio entre los hombres son necesarias, pero sin la intervención Estatal, lo cual permite, según estos liberales, un mejor desarrollo económico, y proporciona un mayor beneficio a todos los ciudadanos.

Por otra parte, Hilje (1999) citando a Zeledón (1987), menciona que

El liberalismo se aferró a este sistema normativo civil, que fue impregnado ulteriormente en el mercantil, que ya de por sí favorecía a los empresarios, e hizo girar en torno a estas ideas, todas las regulaciones en torno a la contratación privada (p.2).

Del mismo modo, Enríquez (2008) indica que

El objeto de conocimiento en la obra económica de Adam Smith está constituido por la producción (tierra, trabajo y medios de producción); la división del trabajo; la distribución (beneficios, salarios y renta); y la distinción entre precio natural y precio de mercado. La producción, el trabajo como fuente de la riqueza, y la división del trabajo como elemento dinámico para incrementarla, son los tres componentes centrales del modelo económico de Smith expuesto en su obra Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (p.20).

Asimismo, Vargas (2007c) señala que “...la globalización es producto de la teoría de Smith, un economista que manifiesta que un Estado progresa cuando restringe sus importaciones y promueve las exportaciones, argumentando que la competencia y la especialización de las actividades económicas son elementos claves” (p.3).

En cuanto al pensamiento liberal, se debe decir que es un pensamiento extremista, el cual considera y propone que los mismos mercados se deben de autorregular e imponer sus propias reglas. De igual forma, maneja la teoría de la cero intervención del Estado en el comercio, situación, que como sabemos, desencadenó en una crisis en los años treinta.

Modelo Neoliberal

Bresser (2009a) menciona que el neoliberalismo pretendía que la actuación del Estado fuera mínima y dicho argumento lo desarrollo en cuatro puntos

...primero, que dejara de encargarse de la producción de determinados bienes básicos relacionados con la infraestructura económica; segundo, que desmontara el Estado social, es decir, el sistema de protección a través del cual las sociedades modernas buscan corregir la ceguera del mercado en relación con la justicia social; tercero, que dejara de inducir la inversión productiva y el desarrollo tecnológico y científico (que dejara de liderar una estrategia nacional de desarrollo); y cuarto, que dejara de regular los mercados y, sobre todo, los mercados financieros, para que se autorregularan (p.4).

En otras palabras, el neoliberalismo pretendía que el Estado no produjera bienes; es decir, que no fuera parte de la empresa privada como lo es actualmente en algunos casos. Además, deseaban que el aparato Estatal dejará de un lado la parte social, así como dejar de regular los mercados para que estos mismos se manejaran conforme a sus propias reglas de mercado.

Del mismo modo, Vargas (2007d) explica lo siguiente sobre el modelo neoliberal

El neoliberalismo comprende como características principales el libre mercado, eliminar el gasto público por los servicios sociales, desregulación, privatización,

eliminación del concepto de bien público o comunidad. El neoliberalismo económico aprovecha la oportunidad para diagnosticar que la excesiva regulación económica desestimula la libre circulación de bienes y capital, elementos necesarios para dinamizar el libre mercado (p.13).

De igual forma, Vargas (2007e) manifiesta que la ideología neoliberal tiene sus raíces ideológicas en los siglos XVIII y XIX, en pensadores liberales tales como Adam Smith y John Locke. También expresa que el neoliberalismo surge del liberalismo, más bien considera que es una versión nueva del liberalismo económico.

Por esa misma razón, varios autores consideran que el neoliberalismo es una segunda fase del liberalismo económico y esto se debe a la similitud de pensamientos económicos.

En otras palabras, el neoliberalismo exterioriza que el Estado no debe realizar gastos excesivos para atender a la población, de igual forma manifiesta que la regulación Estatal contrae el libre mercado afecta directamente a la sociedad. Además, expresa que el gobierno debe abstenerse de regular el mercado, que su función sea mínima, solo regulando aspectos de seguridad y justicia, pero no en cuanto al mercado.

Modelo Intervencionista

Este modelo económico comprende la participación del Estado en la actividad económica de un país. En cuanto a esta teoría, Castellani y Llanpart (2012), señalan lo siguiente:

...es indudable la importancia del sector público en el proceso de acumulación de capital. Por un lado, porque se encarga de establecer las “reglas del juego” fijando marcos normativos que regulan el funcionamiento de los diversos mercados en los que operan las firmas. De esta forma, por ejemplo, ...proteger ciertos mercados de la competencia externa, flexibilizar las condiciones de contratación de la mano de obra, etc. Por otro, el Estado interviene en la orientación general del modelo de acumulación (tanto por acción como por omisión) diseñando y aplicando diversas políticas

económicas que promueven la realización de ciertos objetivos/intereses sectoriales por sobre otros. Muchas veces estas políticas implican transferencias prácticamente directas hacia determinados sectores (subsidios a la exportación, promoción a ramas industriales, estatización de pasivos externos, programas de capitalización de deudas, etc.) (p.156).

Si bien es cierto, los autores coinciden en que es importante la intervención del Estado en el aspecto económico de un país, este también debe de tener un freno saludable, ya que, tampoco es conveniente irnos al otro extremo, como sucedió con el liberalismo que no quería para nada la intervención Estatal. También es importante señalar que el mercado y el Estado deben trabajar conjuntamente para darle cierta sostenibilidad a la sana economía de un país. Igualmente, es preciso recalcar que en la actualidad tenemos un mercado mixto; es decir, no tenemos una teoría completamente liberal ni completamente intervencionista. Nuestro país ostenta una teoría mixta y esto se fundamenta conforme a los artículos 46 y 50 de la Constitución Política de la República de Costa Rica.

En cuanto al articulado número 46 en su primer párrafo señala que “Son prohibidos los monopolios de carácter particular, y cualquier acto, aunque fuere originado en una ley, que amenace o restrinja la libertad de comercio, agricultura e industria”. Es decir, el Estado permite la libertad de comercio, pero en el artículo número 50, en su primer párrafo se acota que “El Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza”. En otras palabras, el Estado procura mantener un comercio sano y justo, por tal razón regula, estimula y desarrolla la circulación de bienes y capital. Y de esa forma, podemos concatenar ideas y establecer que, si bien es cierto, es importante que el gobierno impulse el sano comercio, también es menester que se proteja a los más vulnerables de las relaciones de comercio y estos son los consumidores. Como bien se ha dicho anteriormente, son la parte más débil del comercio y, por ende, deben de ser protegidos sus intereses económicos en todo momento.

Consideraciones generales sobre la relación de consumo

Como se explicó anteriormente, en esta investigación el tema relacionado con el consumo de las personas siempre ha sido motivo de análisis y de discusión. Esto porque es evidente la situación de vulnerabilidad que tienen los consumidores con respecto a los comerciantes o empresarios, quienes son los encargados de ofrecerles servicios y bienes. No obstante, algunos autores han manifestado que no todos los consumidores pueden ser catalogados como vulnerables ya que, esto podría cambiar la desigualdad presente.

Según Cajarville (2003) citado por Rosales et al. (2012)

...la relación de consumo es el vínculo que se establece entre el proveedor que, generalmente, a título oneroso, provee un producto o proporciona un servicio a quien lo adquiere o utiliza como destinatario final, sea el que lo consume. La provisión de productos y la prestación de servicios que se efectúan a título gratuito, cuando ellas se realizan en función de una eventual relación de consumo, se equiparan a las relaciones de consumo.

La relación de consumo es el medio por el cual los consumidores satisfacen sus necesidades primordiales y no tan primordiales. En el presente apartado, se pretende analizar las relaciones de consumo, así como las definiciones concernientes a este. No obstante, es menester indicar que dichos términos tienen un carácter indefinido en su mayoría.

Siguiendo esa misma línea, Sebastián (2013) expresa que

Dicha sociedad de consumo, en la que estamos inmersos, se caracteriza, entre otros aspectos, por una creciente, estandarizada y masificada producción de bienes y servicios dirigida a los consumidores, contextualizada por abundantes y agresivas campañas publicitarias, prácticas comerciales y estrategias de financiación. En ese contexto, los consumidores se encuentran en una marcada situación de debilidad y vulnerabilidad estructural frente a los proveedores de dichos bienes y servicios. (p.3).

En otras palabras, los consumidores se encuentran en un estado de vulnerabilidad frente a los comerciantes o empresarios, ya que, el objetivo de estos es cautivarlos y captar su atención para que adquieran servicios y bienes necesarios o innecesarios para ellos. Por tal razón, ha surgido la necesidad de proteger cada vez más a la parte más débil de las relaciones de consumo.

De igual forma, Sebastián (2013) manifiesta que “...bajo el imperio axiológico de la justicia, la equidad y la buena fe, justifica que emerja este nuevo campo del conocimiento jurídico con finalidad esencialmente protectoria de la parte más débil de la relación de consumo: los consumidores”. (p.3).

Sujetos de la relación de consumo

Sobre este punto, es sustancial para la presente investigación citar las disposiciones que se encuentran establecidas en la doctrina, jurisprudencia y en la normativa. Igualmente, es importante indicar que en el artículo 2 de la Ley N°7472, con respecto a los sujetos de la relación de consumo, se mencionan los siguientes actantes: consumidor, comerciante o proveedor, y agente económico.

Consumidor

Con respecto a la definición de consumidor es menester señalar que dicho término se utiliza a partir de la Resolución N° 1441 de las 15:35 horas del 2 de junio de 1992, emitida por la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia, que expresa 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 este proceso, no responde a razones técnicas ni profesionales, sino en la celebración constante de contratos a título personal. Por ello, su 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 que de 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.

En efecto, se puede verificar que el consumidor fue y actualmente es la parte más débil de las relaciones comerciales, por ende, este necesita una mayor protección. Asimismo, se puede decir que el voto anterior permitió establecer las bases para su actual definición, la cual corresponde al artículo número 2 de la Ley 7472, que establece lo siguiente

Toda persona física o entidad de hecho o de derecho, que, como destinatario final, adquiere, disfruta o utiliza los bienes o los servicios, o bien, recibe información o propuestas para ello. También se considera consumidor al pequeño industrial o al artesano -en los términos definidos en el Reglamento de esta Ley- que adquiera productos terminados o insumos para integrarlos en los procesos para producir, transformar, comercializar o prestar servicios a terceros.

En otras palabras, se considera consumidor tanto a las personas físicas como a las personas jurídicas. Asimismo, a los artesanos y al pequeño empresario, por tal razón vemos que el término consumidor en Costa Rica es bastante amplio. El Reglamento 37899-MEIC, dispone las definiciones de artesanos y pequeño industrial, de la siguiente forma.

Artesano

Persona física o entidad de hecho o derecho que adquiera productos terminados o insumos para producir, transformar o reparar bienes, mediante un proceso en el que la mano de obra resulta el factor predominante, dando por resultado un producto individualizado, en que quede impreso el sello personal y que no corresponda a la producción industrial mecanizada y en serie. El artesano se considerará como “consumidor” para los efectos de la Ley y este reglamento.

Pequeño industrial

Persona física o entidad de hecho o derecho, que adquiera productos terminados o insumos para integrarlos en la producción o transformación de artículos manufacturados, bajo los criterios pequeña empresa en la Ley de Impuesto sobre la

Renta y su Reglamento. El pequeño industrial se considerará como “consumidor” para efectos de la Ley y de este Reglamento...

Siguiendo esa misma línea, es significativo enfatizar en la ampliación del término consumidor, así como en la diferenciación que hizo la jurisprudencia en cuanto al consumidor jurídico y el consumidor material. Mediante la Resolución número 295-F-2007 de las 14: 45 horas del 26 de abril de 2007 emitida por la Sala Primera de la Corte de Justicia, que expresa lo siguiente

...El término “consumidor” referido a la situación jurídica del actor cuando ingresó al supermercado, corresponde a un concepto más amplio que el de comprador. En concordancia con el parámetro constitucional, consumidor, debe de entenderse en un planteamiento expansivo respecto al ámbito de aplicación de las personas que requieran de una especial protección en esta materia. No se supedita a un “contrato de consumo”, porque significaría aplicarla de forma restringida y limitada a aquella persona que compra o contrata. La posición del derecho moderno, según este Órgano decidor, es que se le conciba como cliente, entendido a quien participa en las actividades comerciales en la posición en la posición de potencial adquiriente -y no comprador efectivo-, de bienes y servicios con el titular de la oferta. Dependiendo de la etapa del proceso, se puede distinguir entre contratante y cliente. El primero, se denomina consumidor jurídico. Adquiere un servicio un bien o servicio mediante una relación jurídica típica, como, por ejemplo, la compra. El segundo es el consumidor material, quien no contrata el bien o servicio, puede potencialmente adquirirlo o utilizarlo. Este último es el centro de protección jurídica en el ámbito de seguridad de todos los consumidores.

De lo expuesto anteriormente se deduce que en nuestro país el término consumidor es muy amplio, ya que, no solamente se considera consumidor aquella persona que adquiere un bien o servicio dentro de una relación de consumo, sino también a aquella persona que, sin haber adquirido un bien o servicio en la relación de consumo, se toma como un potencial consumidor. Igualmente, se considera consumidor a los pequeños industriales o artesanos, como lo vimos anteriormente.

Por consiguiente, la jurisprudencia nos brinda dos tipos de consumidor; uno corresponde al consumidor jurídico, que es la persona física o jurídica que adquiere el bien o el servicio en la relación de consumo. El otro se denomina consumidor material, pues es la persona física o jurídica que, sin adquirir el bien o servicio, se considera como un cliente potencial, y, por ende, también se le considera consumidor.

Características de los consumidores Según el MEIC Y DAC

- a) La mayoría de las veces los consumidores no cuentan con información suficiente para ejercer un papel decisivo en sus relaciones y reclamos de consumo.
- b) Por lo general, los consumidores están desinformados sobre las características de los bienes y servicios, y muchas veces son víctimas de la publicidad engañosa.
- c) Su actuación es casi siempre individual, por lo que está expuesto, la mayoría de las veces, al fraude y al abuso.
- d) Casi siempre actúa de manera pasiva. Y no están integrados a un movimiento organizado para la defensa de sus derechos. Generalmente no poseen una cultura de reclamo.

Derechos de los consumidores

Como se expuso anteriormente, lo que hoy en día conocemos como los derechos de los consumidores, no fue un tema que alcanzara importancia, hasta los años sesenta. Antes se entendía que los comerciantes y consumidores se encontraban en la misma condición; es decir, como iguales donde podían sacar provecho entre sí, en las relaciones de consumo. Sin embargo, esto nunca fue cierto, ya que, hasta hoy el consumidor aún, y con la protección actual, sigue siendo la parte más débil de las relaciones de consumo, por ende, se le debe proteger.

Por su parte, Segura (2014) indica que

“...los derechos concernientes al consumidor han tenido su auge y un tratamiento más adecuado en los últimos años, ya que anteriormente existía alguna regulación sobre el tema, pero no la suficiente para que se considere realmente protegido por nuestro ordenamiento jurídico”. (p.25).

En esa misma línea, Romero (2009) plantea que

“El derecho del consumidor es un sistema global de normas, principios, instituciones y medios instrumentales consagrados por el ordenamiento jurídico para procurar al consumidor una posición de equilibrio dentro del mercado en sus relaciones con los proveedores de bienes y servicios en forma masiva”. (p.209).

Es decir, los derechos del consumidor le proporcionan a este una posición de “igualdad” frente al comerciante, para de cierta forma atenuar la desigualdad existente entre ambos.

En nuestro país, los derechos de los consumidores tienen rango constitucional, así lo establece el artículo 46 de la Constitución Política de la República de Costa Rica:

...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. (Negrita y subrayado no son del original).

De igual forma, los consumidores (jurídico o material) tienen derecho constitucional a recibir el apoyo del Estado para favorecer la formación de organizaciones de consumidores con la finalidad de que se conviertan en instancias para la defensa efectiva de sus derechos.

Igualmente, la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (7472) cuyo objetivo y fines se establecen en su artículo número 1, empezó a regir en nuestro país a partir del 19 de enero de 1995.

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 innecesarias para las actividades económicas. (Negrita y subrayado no son del original).

En esa misma línea, Stiglitz (1994), citado por Segura (2014) expresa que “el derecho del consumidor es un conjunto de principios y normas jurídicas que protegen al consumidor en la relación jurídica de consumo” (pp. 27-28). De igual forma, como se ha mencionado anteriormente, en el artículo 32 de la Ley N°7472 se establecen los derechos e intereses legítimos de los consumidores.

Sin perjuicio de lo establecido en tratados, convenciones internacionales de las que Costa Rica sea parte, legislación interna ordinaria, reglamentos, principios generales de derecho, usos y costumbres, **son derechos fundamentales e irrenunciables del consumidor, los siguientes:**

a) La protección contra los riesgos que puedan afectar su salud, su seguridad y el medio ambiente.

b) **La protección de sus legítimos intereses económicos y sociales.**

c) El acceso a una información, veraz y oportuna, sobre los diferentes bienes y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio.

d) La educación y la divulgación sobre el consumo adecuado de bienes o servicios, que aseguren la libertad de escogencia y la igualdad en la contratación.

e) La protección administrativa y judicial contra la publicidad engañosa, las prácticas y las cláusulas abusivas, así como los métodos comerciales desleales o que restrinjan la libre elección.

f) Mecanismos efectivos de acceso para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a prevenir adecuadamente, sancionar y reparar con prontitud la lesión de estos, según corresponda.

g) Recibir el apoyo del Estado para formar grupos y organizaciones de consumidores y la oportunidad de que sus opiniones sean escuchadas en los procesos de decisión que les afecten. (Negrita y subrayado no son del original).

En cuanto a los derechos mencionados en el artículo anterior, el MEIC y DAC han desarrollado el siguiente planteamiento: Que los consumidores costarricenses deben de estar protegidos contra los riesgos o peligros para la salud o la seguridad física de las personas y del ambiente, producidos por el consumo de aquellos bienes y servicios peligrosos.

Con respecto al segundo derecho, expresan que se debe de cuidar el dinero del consumidor, pues en el mercado suceden prácticas abusivas que podrían afectar los intereses económicos de estos. Por tal razón, el Estado tiene como función proteger a los consumidores cuando por alguna razón el comerciante no asume sus responsabilidades.

A propósito del tercer derecho, este se refiere a que los consumidores en nuestro país tienen que ser informados adecuadamente sobre los bienes y servicios que puedan adquirir. La Ley N°7472 es muy clara en indicar que los comerciantes tienen la obligación de informar, clara, veraz y suficientemente a los consumidores, sobre aquellos elementos que incidan en sus decisiones de compra.

Acerca del cuarto derecho, el MEIC y DAC expresan que los consumidores tienen la posibilidad de estar preparados para saber tomar las decisiones racionales de consumo. Por ello, tanto las autoridades gubernamentales como las diversas organizaciones de los consumidores tienen en común cumplir en el ámbito educativo para formar a los consumidores.

En lo relativo al quinto derecho, supone que el mercado debe operar en condiciones favorables, de transparencia y de sana competencia para beneficio de los consumidores. De tal manera que estos no sean víctimas de informaciones erróneas, de términos abusivos en los contratos y que de cierta forma no se lesione la soberanía del consumidor.

A propósito del sexto derecho, el Estado tiene, dentro de sus funciones, garantizar el acceso a mecanismos efectivos y ágiles de tutela administrativa y judicial para defender los derechos legítimos de los consumidores. En este punto, es importante indicar que el Estado creó la Comisión Nacional del Consumidor (CNC), como un órgano de máxima

desconcentración adscrito al MEIC. En la práctica funciona como un tribunal administrativo y le corresponde velar por el cumplimiento de las normas que garantizan la defensa efectiva del consumidor. Es decir, los consumidores tienen la posibilidad de optar por la vía administrativa o judicial para hacer valer sus derechos.

Finalmente, en relación con el último derecho establecido en la normativa supra mencionada, los consumidores tienen la responsabilidad de organizarse para que de manera solidaria y con el apoyo del Estado puedan hacer valer sus derechos, ya sea para asesorías o capacitaciones. (pp.35-58).

Comerciante o proveedor

En cuanto al siguiente término, es menester señalar que nuestro Código de Comercio nos brinda una definición general, en su articulado número 5.

Artículo 5: Son comerciantes:

- a) Las personas con capacidad jurídica que ejerzan en nombre propio actos de comercio, haciendo de ello su ocupación habitual;
- b) Las empresas individuales de responsabilidad limitada;
- c) Las sociedades que se constituyan de conformidad con disposiciones de este Código, cualquiera que sea el objeto o actividad que desarrollen;
- d) Las sociedades extranjeras y las sucursales y agencias de éstas, que ejerzan actos de comercio en el país, sólo cuando actúen como distribuidores de los productos fabricados por su compañía en Costa Rica; y
- e) Las sociedades de centroamericanos que ejerzan el comercio en nuestro país.

No obstante, la Ley N°7472 es una Ley especial, por ende, esta prevalece sobre la general, en definitiva, cuando nos referimos a las relaciones de consumo, se aplica la Ley especial; es decir, la Ley N°7472.

A continuación, en su articulado número 2 de dicha Ley, se define el término comerciante o proveedor.

Toda persona física, entidad de hecho o de derecho, privada o pública que, en nombre propio o por cuenta ajena, se dedica en forma habitual a ofrecer, distribuir, vender, arrendar, conceder el uso o el disfrute de bienes o a prestar servicios, sin que necesariamente esta sea su actividad principal.

Para los efectos de esta Ley, el productor, como proveedor de bienes, también está obligado con el consumidor, a respetarle sus derechos e intereses legítimos.

De igual forma, el Reglamento 37899-MEIC, en su artículo número 2 define el término de proveedor de la siguiente manera: “Persona natural o jurídica, de carácter público o privado, que desarrolle actividades de producción, fabricación, importación, distribución o comercialización de bienes o de prestación de servicios a consumidores”. En síntesis, el productor, como proveedor también es comerciante y debe de respetar los derechos e intereses de los consumidores.

Asimismo, el artículo 34 de la Ley N°7472, establece las obligaciones de los comerciantes.

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 de forma directa sobre su decisión de consumo. Debe enterarlo de la naturaleza, la composición, el contenido, la fecha de caducidad, el peso, cuando corresponda, de las características de los bienes y servicios, el país de origen, 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, como sustancias adicionales que se le hayan agregado al producto original.

En el caso de los productos agropecuarios, debe indicarse el país de origen de cada producto en un lugar visible del empaque, el envase o la etiqueta, así como la fecha de producción o procesamiento en el país de origen. Tratándose de productos no empacados o envasados, esta información deberá consignarse en un lugar visible y claramente legible de la góndola o el anaquel del establecimiento comercial donde se encuentren ubicados. En todos estos casos, los productos nacionales deberán identificarse con la frase: "Producido en Costa Rica" u otra que permita identificar claramente el origen del producto. La verificación de lo dispuesto en el párrafo anterior, en materia de información y trazabilidad, la deberán realizar el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el Ministerio de Salud y el Ministerio de Hacienda por medio de la Dirección General de Aduanas, de conformidad con lo que al efecto dispongan los reglamentos técnicos específicos aplicables a cada producto.

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, de 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 37 de esta Ley.

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 43 de esta Ley.
- 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 38, 39, 40,41, 42,43, 44 y 44 bis de esta ley.
- 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.

Toda información, publicidad u oferta al público de bienes ofrecidos o servicios por prestar, transmitida por cualquier medio o forma de comunicación, vincula al productor que la transmite, la utiliza o la ordena y forma parte del contrato.

El incumplimiento de alguna de las obligaciones enumeradas en este artículo, faculta al interesado para acudir a la Comisión nacional del consumidor creada en esta Ley, **o a los órganos jurisdiccionales competentes** y para hacer valer sus derechos, en los términos que señala el artículo 46 de la presente Ley. (Negrita y subrayado no son del original).

En relación con la obligatoriedad de los comerciantes, Matamoros (2016) manifiesta que "...de acatar las disposiciones en ella dispuestas; supuestos que a la vez se convierten en derechos para los consumidores..." (p.84). En otras palabras, dichas obligaciones se convierten en derechos para los consumidores, lo cual permite la amplitud de lo establecido en el artículo 32 de la Ley N° 7472. Igualmente, el Reglamento 37899-MEIC, en su artículo número 89, nos brinda una lista de los deberes de los comerciantes, así como de sus prohibiciones.

Características de los comerciantes., según el MEIC Y DAC:

- a) Están capacitados para ejercer la tranza comercial de bienes y servicios, cuya experiencia les permite mayor destreza en la actividad que desarrollan.
- b) Están organizados como empresas y tienen, generalmente, profesionales a su servicio, quienes les asesoran en el uso de modernas técnicas de comercialización e influencia en los consumidores.
- c) Disponen de mayores recursos económicos que los consumidores, lo cual les permite llevar a cabo una serie de operaciones y estrategias comerciales.
- d) Generalmente están organizados en diversas cámaras para la defensa de sus intereses.

Agente económico

De igual forma, el artículo número 2 de la Ley N° 7472, define el concepto de agente económico.

En el mercado, toda persona física, entidad de hecho o de derecho, pública o privada, participe de cualquier forma de actividad económica, como comprador, vendedor, oferente o demandante de bienes o servicios, en nombre propio o por cuenta ajena, con independencia de que sean importados o nacionales, o que hayan sido producidos o prestados por él o por un tercero.

En otras palabras, el agente económico es toda aquella persona que participa en una relación comercial, independientemente de si es productor, comerciante, distribuidor, detallista y consumidor. Para tener una mejor comprensión de los agentes económicos nos apoyaremos en la guía didáctica redactada por el MEIC y DAC (2005).

El proceso se inicia con la etapa de la PRODUCCIÓN, en la cual se elaboran los diferentes productos que deben llegar al consumidor. La siguiente etapa corresponde a la DISTRIBUCIÓN O MAYOREO, y consiste en la tarea de hacer llegar los productos hasta el consumidor, por medio del detallista o minorista, generalmente estos productos son canalizados en primera instancia a los mayoristas o importadores... quienes después los colocan en diversos puntos de venta. La tercera etapa de la COMERCIALIZACIÓN corresponde a la venta al detalle o minoreo, es decir, está referida a los distintos establecimientos comerciales donde recurren los consumidores para hacer sus respectivas compras (detallista o minorista) por último, está la etapa de CONSUMO, mediante la cual los consumidores realizan las compras de los productos que usará o consumirá cada persona. (p.20).

En resumen, y en palabras de Matamoros (2016): “sin importar su condición de persona física o jurídica o si es nacional o extranjero, si la relación de consumo se desarrolla y perfecciona dentro del territorio costarricense estarán en la obligación de ajustarse en todo a la Ley N° 7472...”, y su correspondiente Reglamento 37899-MEIC. “...norma que aplica a la misma administración pública cuando interviene en el proceso de consumo económico”. (p.76).

Instituciones que brindan protección al consumidor

Básicamente, según Mora (2003), citado por Obando (2018) en nuestro país son tres las instituciones que brindan protección a los consumidores, entre ellas están: el MEIC, CNC y el Ministerio de Salud, conocido de ahora en adelante como MINSA. Sin embargo, para la presente investigación solo se tomará en cuenta a las dos primeras, no así a MINSA.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio

El MEIC fue creado en junio de 1977, mediante la Ley N°6054, en la cual se le da como competencia participar en la formulación de la política económica del Gobierno y en la planificación nacional en los campos de su competencia. Así como ser el ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las pequeñas y medianas empresas.

La misión del MEIC

Es ser la instancia nacional que propicia y apoya el desarrollo económico y social por medio de políticas que faciliten el fortalecimiento de la competitividad de los sectores industria, comercio y servicios, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME), fomentando los encadenamientos productivos, mejorando la capacidad estatal de administrar el comercio, velando por la competencia justa, la mejora regulatoria, la calidad y el apoyo al consumidor.

Visión del MEIC

Llegar a ser una institución líder que contribuyan a mejorar la competitividad de los sectores industria, comercio y servicios; a través de una labor proactiva, ágil y eficiente en los campos de su competencia, procurando como resultado un impacto positivo en el desarrollo del país.

Objetivos estratégicos

Fortalecer y consolidar los emprendimientos, la micro, pequeña y mediana empresa. Así como, facilitar condiciones que permitan el acceso y el adecuado funcionamiento del mercado nacional, que favorezcan el desarrollo integral y equitativo del país. También,

promover la implementación del aseguramiento de mediciones en los procesos de las PYMES para el mejoramiento de la competitividad. Además, resolver las denuncias planteadas ante la Comisión Nacional del Consumidor por incumplimientos a la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (N° 7472) y su Reglamento 37899-MEIC. Y finalmente, fomentar un sector industrial competitivo fuertemente integrado que articule todas las iniciativas productivas del país, con un significativo componente de innovación tecnológica en sus procesos productivos, impulsador de más inversión emprendedurismo, encadenamientos productivos, y generador de empleo digno que contribuya al crecimiento y desarrollo económico, sostenido, sustentable y equitativo.

Asimismo, el MEIC cuenta con varias dependencias, entre ellas están: Área de Apoyo al Consumidor, Unidad de Políticas y Apoyo al Consumidor, y Unidad Técnica de Apoyo a la Comisión Nacional del Consumidor.

En relación con la primera unidad, está es la encargada de proponer y ejecutar las políticas y acciones necesarias para la tutela de los intereses legítimos y la defensa efectiva de los derechos del consumidor. Está integrada por la Unidad de Políticas y Apoyo al Consumidor y por la Unidad Técnica de Apoyo a la Comisión Nacional del Consumidor.

Al respecto de la segunda unidad, dentro de sus funciones se encuentran formular, ejecutar y promover programas de educación y de información para el consumidor. Además, promover y apoyar la formación de grupos y organizaciones de consumidores y darles la oportunidad de ser escuchados. Asimismo, llevar un registro de las organizaciones de consumidores existentes en el país, así como las demás funciones que la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y su Reglamento le asignen.

En lo relativo a la última unidad, se encarga de tramitar las denuncias presentadas ante la Comisión Nacional del Consumidor. Administrativamente depende del Área de Apoyo al Consumidor, y técnicamente de la Comisión. (pp.72-73).

Comisión Nacional del Consumidor (CNC)

La Ley N°7472 a través del capítulo IV ordenó la creación de la CNC. Como se indicó anteriormente, dicha CNC es un órgano de desconcentración máxima adscrito al Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Este tiene como objetivo velar por el cumplimiento de las normas que garanticen la defensa efectiva del consumidor, que no se le hayan atribuido, en forma expresa, a la Comisión para Promover la Competencia (art. 47, Ley 7472).

La CNC tiene varias funciones, estas se encuentran en el artículo 53 de la Ley N°7472. Entre ellas están: Conocer y sancionar las infracciones administrativas, los incumplimientos hacia los derechos de los consumidores. También, sancionar los actos de competencia desleal, cuando, en forma refleja, dañen al consumidor. De igual forma, ordenar de acuerdo con la gravedad de los hechos, medidas cautelares según corresponda, mientras se dicta resolución en el asunto. Además, establecer la suspensión de planes de ventas a plazo o de prestación futura de servicios, cuando se viole lo prescrito en la Ley 7472. Así como, ordenar cuando proceda, la devolución del dinero o del producto. También puede fijar, asimismo, un plazo para reparar o sustituir el bien, según corresponda. Igualmente, puede trasladar, al conocimiento de la jurisdicción ordinaria, todas las prácticas que configuren los delitos perjudiciales para el consumidor. No obstante, es importante indicar, que, la CNC no tiene competencia para conocer la anulación de cláusulas abusivas en contratos de adhesión ni el resarcimiento de daños y perjuicios. (Art. 54, Ley 7472).

De igual forma, el Tribunal Contencioso Administrativo Sección V, mediante la resolución número 00110-2015, del 28 de octubre del 2015, manifiesta lo siguiente

Artículo 47°. -Creación de la Comisión nacional del consumidor. Se crea la Comisión nacional del consumidor, como órgano de máxima desconcentración, adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Le corresponde velar por el cumplimiento de las disposiciones de los capítulos V y VI de esta Ley y las demás normas que garanticen la defensa efectiva del consumidor, que no se le hayan atribuido, en forma expresa, a la Comisión para promover la competencia. Artículo 53°. - Potestades de la Comisión nacional del consumidor. La Comisión nacional del consumidor tiene las siguientes potestades: a) Conocer y sancionar las infracciones administrativas, los incumplimientos de las obligaciones establecidas en el Capítulo

V y, en particular, tutelar los derechos de los consumidores, de acuerdo con el artículo 29 de esta Ley... d) Ordenar la suspensión del plan de ventas a plazo o de prestación futura de servicios, cuando se viole lo prescrito en el artículo 41 de esta Ley. La parte dispositiva de la resolución debe publicarse para que sea del conocimiento general...La Comisión nacional del consumidor no tiene competencia para conocer de la anulación de cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, conforme al artículo (*)39 de esta Ley, ni del resarcimiento de daños y perjuicios. Estos casos deben ser conocidos solo por los órganos jurisdiccionales competentes...

En cuanto a su procedimiento, el artículo 56 del mismo cuerpo normativo indica que la acción ante la CNC solo puede iniciarse en virtud de una denuncia de cualquier consumidor o persona, sin que sea necesariamente el agravio por el hecho que denuncia. Asimismo, dicho artículo manifiesta que las denuncias no deben de cumplir con ninguna formalidad y pueden plantearse personalmente o por otro medio de comunicación escrita. También, en el artículo 57 de la Ley N° 7472 dispone las sanciones, según sea la gravedad del hecho cometido en perjuicio del consumidor, así será la sanción recibida.

Por otro lado, la CNC se encuentra compuesta por tres miembros propietarios y tres suplentes de nombramiento del MEIC, quienes deben de ser abogados. Además, deben de poseer experiencia en la materia, tal como lo establece el artículo 48 de la Ley N° 7472. También, la CNC se considera un Tribunal Administrativo constituido por seis miembros (todos abogados), y se encuentra sujeta a los principios generales de imparcialidad y neutralidad.

Dentro de la organización de la CNC, se encuentra la Unidad Técnica de Apoyo, en adelante se conocerá como UTA, la cual funciona como órgano director del procedimiento administrativo. Esta cumple un papel fundamental como asesora, y tramita los expedientes con las respectivas denuncias presentadas por los consumidores.

En cuanto a las Resoluciones finales emanadas de la CNC, deben de reunir los requisitos establecidos en los artículos 128 y siguientes de la Ley General de Administración Pública (LGAP). De igual forma, la notificación debe realizarse de acuerdo con lo establecido en los artículos 245 y 335 del mismo cuerpo normativo. Contra las Resoluciones, cabe el recurso de reconsideración o de reposición, conforme el artículo 31 de la Ley Reguladora de

la Jurisdicción Contencioso-Administrativa. (Ibídem 73). Ahora bien, en caso de incumplimiento por las órdenes emitidas por la CNC, se procederá a remitir las piezas al Ministerio Público para abrir una causa por el delito de desobediencia a la autoridad.

Carácter contractual de las operaciones de consumo

En el pasado el uso de los contratos tradicionales era muy común para la circulación de la riqueza, por ende, las partes contratantes gozaban de más libertad contractual para establecer el contenido de dichos documentos y a su vez se regulaban conforme al CC, el orden público, la moral y las buenas costumbres. Sin embargo, en la actualidad, y gracias al incremento de las relaciones comerciales así como el consumo de los ciudadanos, para algunos autores se ha permitido la utilización de una “diferente forma de contratación” y para otros se refiere a una “evolución del contrato tradicional”; es decir, a un nuevo concepto del contrato. En definitiva, estamos hablando de los contratos de consumo.

En ese sentido, Díez-Picazo (s/f) expresa que

De esta manera, no se discute que nos encontramos en presencia de contratos y la única materia de debate es la alternativa entre preferir la autonomía de la voluntad y la libertad contractual o, dicho de otro modo, que lo que las partes hagan y digan (sea lo que fuere) tiene entre ellas fuerza de ley... o si deben ser preferidos contratos legislativamente regulados, donde el legislador imponga una mejor justicia distributiva y un mejor equilibrio. (p.12).

En otras palabras, Díez-Picazo manifiesta que, sin duda alguna, estamos ante la figura del contrato y, en lugar de estar hablando de una evolución de este, más bien, se difiere con la decisión de las partes, al querer adquirir un bien por medio del contrato tradicional o bien, por medio del contrato de consumo. Es simplemente una forma diferente de contratación, debido a las operaciones de consumo.

En esa misma línea, Romero (2009) señala que “El tema del derecho del consumidor ha cobrado una gran actualidad y vigencia, ante la masificación de los contratos en el sistema económico capitalista”. (p.185).

Antes de continuar con el desarrollo de la presente sección, es necesario exponer los conceptos jurídicos más trascendentales para lograr una fácil y correcta comprensión de este.

Definición de contrato

Según Farina (1999), citado por Monge (2014), se indica que el contrato es fuente de las obligaciones.

La voz contrato deriva de *contrahere*, que a su vez proviene de *trahere*. El *contractus* es, pues, una situación que da origen a ese especial *vinculum iuris* en que consiste la *obligatio* (...) En el antiguo derecho romano para que naciera una *obligatio* no resultante de un delito era necesario realizar determinados actos solemnes y rituales (*nexum*, *sponsio*, *stipulatio*). De suerte que sólo a todos aquellos actos solemnes y rituales que generaban una *obligatio* se les llamaba *contractus* (cuando comenzó a utilizarse esta expresión (...)). (p.385).

En ese sentido, señala Montero (1999) que

Los contratos son la fuente más importante de las obligaciones. Existe el contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos (...) Los contratos obligan no solamente a lo que se expresa en ellos, sino a todas las consecuencias que pueden considerarse que hubieren sido virtualmente incluidas... (p.18).

De igual forma, Baudrit (2000), citado por Monge (2014) acota que "...se debe entender el contrato, convención, pacto o acuerdo como: el acuerdo entre dos o más personas para producir efectos jurídicos generalmente patrimoniales". (p.387).

En ese orden de ideas, podemos decir que el contrato es un acuerdo que depende de dos o más voluntades para llevarse a cabo, el cual va dirigido a la producción de efectos jurídicos para los contratantes, incluso para terceros.

En palabras Brenes "El contrato la fuente más copiosa de las obligaciones, puesto que por su medio se atiende a las múltiples necesidades del tráfico entre los miembros de la asociación civil, cuya vida económica impulsa vigorosamente". (p.41). En otras palabras, el

contrato es el medio más utilizado a través del tiempo por las personas para generar obligaciones entre sí, y de esa forma, impulsar la economía e imponer límites u obligaciones entre las partes contratantes.

De igual manera, Alterini (2005), citado por Segura (2014) expresa que el contrato es un “Acto jurídico mediante el cual dos o más partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales”. (p.11).

Así las cosas, y según lo observado en las citas anteriores, se puede concluir que, el contrato es el acuerdo de dos o más voluntades, las cuales van encaminadas a un mismo objeto de interés y cuya finalidad es la creación, modificación o extinción de derechos u obligaciones de contenido o efecto patrimonial.

Principios fundamentales que sustentan un contrato

Independientemente del tipo de contrato que se perfeccione, ya sea tradicional o de consumo, la Sala Constitucional ha dicho que los siguientes principios siempre deben de estar presentes en todos los contratos: el principio de la autonomía de la voluntad, el principio de la libertad contractual, el principio de la libertad de comercio y el principio de la buena fe, los cuales son pilares fundamentales de estos.

Cuando nos referimos al principio de la autonomía de la voluntad, según Alterini (2000) citado por Matamoros (2016) lo define “...el poder o facultad que el ordenamiento jurídico reconoce a las personas para poder crear, regular, modificar o extinguir relaciones contractuales y, a su vez, determinar libremente el contenido del contrato”. (p.57).

Aunado a lo anterior, la Sala Constitucional, en la Resolución N° 05123 – 1993, manifiesta que

La autonomía de la voluntad queda al arbitrio de la persona el pertenecer o no a una determinada asociación, ya que esa decisión, en principio, sólo interesa o le afecta a ella. Este principio de autonomía de la voluntad o libertad de actuar se encuentra regulado por el artículo 28 de la Carta Fundamental, los cuales permiten que se disponga como quiera a lo interno de ese nivel personal, propio e íntimo, sin que el

Estado pueda inmiscuirse para regular acciones que no trascienden de la esfera individual.

En ese orden de ideas, cuando las partes deciden llevar a cabo un contrato cuentan con el principio de la autonomía de la libertad, el cual está contemplado en la Constitución Política, en el artículo 28. Este señala que “Las acciones privadas que no dañen la moral o el orden público o que no perjudiquen a tercero, están fuera de la acción de la ley...”

Es decir, los sujetos contratantes pueden pactar o convenir lo que ellos quieran, incluso pueden negociar su contenido siempre y cuando este no sea contrario a la Ley, moral o al orden público. En ese mismo sentido, el principio de la autonomía de la voluntad, también se cobija mediante el artículo 1022 del CC, el cual indica que “Los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes”; es decir, se les exige a las partes cumplir con lo que voluntariamente se obligaron.

Ahora bien, dentro del principio de autonomía de la voluntad se encuentra inmiscuido el principio de la libertad contractual y este también corresponde a un derecho fundamental, reconocido por el ordenamiento jurídico costarricense. La Sala Constitucional ha señalado al respecto que

XIII- Partiendo del reconocimiento constitucional del principio y sistema de la libertad, en general (Art. 28), del derecho a la propiedad privada (Art. 45) y de la libertad de empresa (Art. 46), se inscribe como principio constitucional, *conditio sine qua non* para el ejercicio de ambos, el de libre contratación, cuyo contenido esencial la Sala resume en cuatro elementos, a saber:

- a) La libertad para elegir al cocontratante;
- b) La libertad en la escogencia del objeto mismo del contrato y, por ende, de la prestación principal que lo concreta;
- c) La libertad en la determinación del precio, contenido o valor económico del contrato que se estipula como contraprestación;
- d) El equilibrio de las posiciones de ambas partes y entre sus mutuas prestaciones; equilibrio que reclama, a su vez, el respeto a los principios fundamentales de igualdad,

razonabilidad y proporcionalidad, según los cuales la posición de las partes y el contenido y alcances de sus obligaciones recíprocas han de ser razonablemente equivalentes entre sí y, además, proporcionadas a la naturaleza, objeto y fines del contrato." (Sala Constitucional, sentencia No. 3494 de las 14:30 hrs. del 19 de noviembre de 1992).

De igual manera, la Procuraduría General de la República expresa que

Esta libertad consiste en la facultad que se le otorga al individuo de escoger la materia del contrato, de determinar con quien realiza el acuerdo, de fijar con toda amplitud su contenido, así como el mantener el equilibrio financiero del contrato desde su formación hasta su ejecución y la obligación de respetar las condiciones pactadas, salvo caso fortuito o de fuerza mayor. (Opinión jurídica OJ-053-1999 del 27 de abril de 1999).

De lo anterior se colige que el principio de la libertad contractual es bastante amplio, pues, les permite a las partes contratantes decidir si quieren o no realizar un acuerdo entre ellas. Del mismo modo, también les permite negociar su contenido, así como establecer plazos, condiciones, cláusulas, etc. No obstante, la Sala Constitucional señaló restricciones a dichas libertades contractuales, según lo establecido en el artículo 28 del mismo cuerpo normativo supra mencionado.

En lo referente al principio de la libertad de comercio, la Sala Constitucional en el voto N° 1019-97, manifestó que

Esta Sala en reiteradas ocasiones ha señalado, que la libertad de comercio que existe como garantía fundamental, es el derecho que tiene todo ciudadano para escoger, sin restricciones, la actividad comercial legalmente permitida que más convenga a sus intereses, de manera que, ya en ejercicio de una actividad, la persona debe someterse a las regulaciones que la ley establece.

De igual forma, la Sala Constitucional ha manifestado en el voto N° 537-98, que

En reiteradas ocasiones esta Sala ha dicho que la libertad de comercio tiene límites; que el ejercicio de las libertades constitucionales pueden ser objeto de regulación,

cuando se encuentre de por medio derechos o intereses de la colectividad, como la salud y el orden públicos...

Por consiguiente, la libertad de comercio también es un derecho fundamental que se sustenta en un contrato, sin embargo, este también cuenta con sus correspondientes límites, pues, para el Estado es de suma importancia velar de forma correcta por los intereses de los ciudadanos. Por último, y no menos importante, tenemos el principio de la buena fe. Este principio encierra un contenido indefinido y amplio a su vez.

Según la Enciclopedia Jurídica OMEBA (2011) citada por Matamoros (2016) se acota que "...la convicción o conciencia de no perjudicar a otro, de no defraudar la ley; en la honesta y leal concertación y cumplimiento de los negocios jurídicos". (p.43).

El concepto de la buena fe indica que cuando un sujeto de derecho va a realizar una conducta, en el ejercicio de una potestad, facultad, deber o de algún poder, debe realizarlo a la luz de la buena fe. Esto quiere decir de forma transparente, leal, honesta, sincera en las relaciones sociales. Por ende, la buena fe también es pilar fundamental de todo contrato, inclusive de los contratos de consumo, ya que, si bien es cierto, estos últimos cuentan con la intromisión del Estado para proteger los derechos de las partes más débiles de las relaciones de consumo. Estas relaciones contractuales deben de llevarse de buena forma, con la intención de cumplir lo pactado por las partes sin detrimento de una de ellas.

De tal manera que la normativa costarricense respalda ampliamente los principios fundamentales que se consolidan en los contratos supra mencionados. Sin embargo, como vamos a ver más adelante, algunos estudiosos del derecho manifiestan que estos principios se ven un poco restringidos o limitados en las relaciones de consumo. Especialmente en los contratos de adhesión, ya que estos tienden a limitar de cierta forma la libertad contractual y autónoma de los consumidores a la decisión unánime de los comerciantes o empresarios, pues, si los consumidores quieren adquirir un bien inmueble o un servicio deben de aceptar dicho contrato. Esto sin la oportunidad de negociar su contenido, por ende, si los consumidores no están de acuerdo con su contenido deben rechazarlo y abstenerse de adquirir un bien inmueble o servicio mediante este tipo de contrato.

En ese mismo sentido, el incremento de las relaciones comerciales, el alto grado de la producción y de consumo de bienes y servicios ha permitido dar paso a lo que hoy conocemos como el contrato de consumo, el cual de antemano predispone su contenido, dejando condicionada la autonomía de la voluntad de los consumidores, así como su libertad contractual, y de cierta forma provocando un menoscabo a sus derechos fundamentales. (Alterini citado en Matamoros, 2016, p.59)

Clasificación de los contratos

La doctrina nos brinda una amplia clasificación de los contratos, entre ellos podemos mencionar los contratos civiles, mercantiles, públicos, privados, de adhesión, de libre discusión, registrables, los no registrables, así como escritos o verbales. No obstante, es menester indicar que para la presente investigación únicamente se desarrollarán aquellos que se consideran pertinentes.

El primer criterio de clasificación es el vínculo que son unilaterales, bilaterales (también conocidos como sinalagmáticos): Esta clasificación obedece al vínculo de la carga, porque en su formación todos los contratos son bilaterales, la razón es que ningún contrato se puede formar por una sola voluntad, ya que, el contrato como vimos anteriormente nace desde que se unen dos voluntades o más. En cambio, cuando nos referimos al vínculo estamos hablando del nexo causal. En el supuesto que sea unilateral, se refiere a que, existiendo dos voluntades, solo uno de ellos estará obligado. En el supuesto que sea bilateral, vamos a encontrar como mínimo dos sujetos presentes y estos a su vez estarán obligados entre sí, como, por ejemplo: El contrato de compraventa.

El segundo criterio de clasificación es por el título que son los contratos onerosos y gratuitos. Estamos en un contrato gratuito cuando en aquella relación contractual, solamente una de las partes obtiene la ventaja económica o beneficio, sin tener que cumplir con ninguna prestación, por ejemplo: el contrato de donación. Al contrario, un contrato oneroso es aquel en que todas las partes involucradas procuran un beneficio patrimonial o económico,

equivalente a las prestaciones por cumplir. Ejemplo: El contrato de compraventa (por excelencia es oneroso).

La tercera clasificación es por la forma: consensuales, reales, formales. Los contratos consensuales, según el artículo 1008 del CC, indican “El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado. La manifestación puede ser hecha de palabra, por escrito o por hechos de que necesariamente se deduzca”. Esto quiere decir, que un contrato será consensual cuando para su perfección, solamente es necesario el consentimiento; es decir, nace a la vida jurídica cuando se conviene. Ejemplo: El contrato de compraventa.

En los contratos reales estamos ante un contrato que no solamente va a necesitar el consentimiento de las partes involucradas, sino también, la entrega material del bien, que también se conoce como la traditio, cuando se entrega la cosa material se perfecciona dicho contrato. Ejemplo: Contrato de préstamo.

Los contratos formales son aquellos que se perfeccionan cuando se cumple un requisito legal. Ejemplo: La donación, según el artículo 1397 del CC, para que se dé la donación tiene que estar presente el consentimiento, la entrega de la cosa y la escritura pública. En ese punto se perfecciona. La doctrina nos brinda esta clasificación para tener certeza al momento en que se perfecciona un contrato; es decir, nace a la vida jurídica.

La cuarta clasificación corresponde al grado de dependencia, entre ellos están los contratos principales, accesorios y preparatorios. Un contrato es principal cuando al perfeccionarse adquiere autonomía propia, independencia y características también propias. Un ejemplo de contrato principal es la compraventa, cuando este se perfecciona no requiere de ningún otro contrato para subsistir, por eso es principal.

En cambio, el contrato accesorio necesita de un contrato principal para poder subsistir jurídicamente, si ese contrato principal no existe, el contrato accesorio no puede mantenerse vivo jurídicamente, es más, ni siquiera puede nacer. Ejemplo de contratos accesorios, son todos los contratos de garantía, ya que, estos nacen para garantizar el contrato principal.

En ese sentido, explica Alessandri (2013) citado por Avendaño y Herrera (2013) que “El contrato es principal cuando subsiste por sí mismo, sin necesidad de otra convención. Es

accesorio cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella”. (p.56).

Los contratos preparatorios son aquellos que se constituyen para que a través de él se puedan celebrar otros contratos. Se llaman preparatorios porque nos van a preparar otros contratos. Ejemplo: Contrato de mandato o de poder.

La quinta clasificación es por el tiempo, ya sean instantáneos, de tratos sucesivos e indefinidos o indeterminados. El contrato instantáneo es de tracto único, o sea donde prestación y contraprestación se cumplen instantáneamente, el vendedor entrega y el comprador paga el precio acordado. De tracto sucesivo es cuando una de las partes va a cumplir su prestación en tratos, por ejemplo: El comprador paga el precio acordado a pagos. Los contratos indefinidos o indeterminados son aquellos que sabemos cuándo se originan, pero no cuando terminan. Estos son excepcionales porque el resto de los contratos tienen su plazo establecido para brindar seguridad jurídica. Ejemplo: Contrato de mandato, por su naturaleza puede ser indefinido.

Finalmente, la última clasificación es por su regulación legal, que pueden ser típicos o atípicos. Los contratos típicos son aquellos que tienen su tutela jurídica en el ordenamiento jurídico. Son aquellos que tienen tipicidad jurídica en un código, en una ley. Por ejemplo: El contrato de compraventa, préstamo, arrendamiento, etc. En cambio, los contratos atípicos tienen su desarrollo pero meramente doctrinario, no cuentan con la regulación de algún cuerpo normativo. Podemos decir que es atípico cuando no está regulado en el ordenamiento jurídico. Ejemplos: contrato leasing, outsourcing, etc.

Elementos necesarios para la validez de los contratos

En cuanto a elementos de validez de los contratos, se entienden como aspectos fundamentales que deben de contener todos los contratos para que se pueden considerar a derecho, es decir, válidos, independientemente de su clasificación. A continuación, se ofrecerá una breve explicación de cada uno de ellos.

Sujetos y capacidad

Para todo acto jurídico es necesaria la participación de dos o más personas, ya sean físicas o jurídicas, por ende, en los contratos también se requiere de esa intervención. En relación con este punto, el artículo 31 del CC indica que “La existencia de la persona física principia al nacer viva y se reputa nacida para todo lo que la favorezca desde 300 días antes de su nacimiento. La representación legal del ser en gestación corresponde a quien la ejercería como si hubiera nacido y en caso de imposibilidad o incapacidad suya, a un representante legal”.

Ahora bien, según lo anterior, para que la persona pueda contratar necesariamente tiene que estar viva y también tener la capacidad de actuar, actitud legal para adquirir derechos y contraer obligaciones que tiene el sujeto de derecho por sí solo. En consecuencia, es menester distinguir entre la capacidad jurídica y la capacidad de actuar, ya que podrían confundirse. El artículo 36 del CC señala que “La capacidad jurídica es inherente a las personas durante su existencia, de un modo absoluto y general...” (p.25). Mientras que, la capacidad de actuar es aquella que permite al sujeto realizar actos con efectos jurídicos.

Por su parte, Torrealba (2009) citado por Segura (2014) acota que “...hay distintos puntos que influyen en la capacidad de actuar, los cuales son: aspectos relacionados con la edad, capacidad mental, capacidad legal... naturaleza...”. (p.16).

En adición a la capacidad de actuar, nuestra normativa costarricense específicamente en el Código Civil establece lo siguiente

Artículo 37.- Son mayores de edad las personas que han cumplido dieciocho años; y menores las que no han llegado a esa edad.

(Así reformado por Ley No. 5476 de 21 de diciembre de 1973, artículo 2°. Por Ley N° 7020 de 6 de enero de 1986, artículo 2°, su número fue corrido del 19 al actual).

Artículo 38.-El menor de quince años es una persona absolutamente incapaz para obligarse por actos o contratos que personalmente realice, salvo los determinados específicamente por la ley.

(Por Ley N° 7020 de 6 de enero de 1986, artículo 2°, su número fue corrido del 20 al actual).

(Así reformado por el artículo 2° de la Ley N° 8571 del 8 de febrero de 2007)

En relación con la capacidad mental, el CC, señala lo siguiente

Artículo 41.- Los actos o contratos que se realicen sin capacidad volitiva y cognoscitiva serán relativamente nulos, salvo que la incapacidad esté declarada judicialmente, en cuyo caso serán absolutamente nulos.

(Así reformado por el artículo 79 de la Ley de Igualdad de Oportunidades para Personas con Discapacidad, N° 7600 de 2 de mayo de 1996).

En relación con la capacidad de actuar de las personas jurídicas, Segura (2014) citando a Torrealba (2009) expresa que

- a) Su naturaleza jurídica definida por la ley que lo regula. Por ejemplo, las personas jurídicas constituidas por tiempo limitado-exceptuando al Estado y a las asociaciones cooperativas- tienen restringida, por ley la adquisición permanente de inmuebles necesarios para el cumplimiento de los fines de la entidad; y
- b) Su estatuto. Los estatutos de la persona jurídica usualmente indican que tipo de actos o contratos el ente puede o no concertar. Ejemplos: 1. Los fines u objeto de la persona jurídica no lucrativa (definidos en el estatuto), determinan si una determinada adquisición permanente de inmuebles a título oneroso es o no lícita. 2, Los estatutos de la sociedad anónima determinan si la empresa puede o no recibir propiedad fiduciaria por contrato o por vía testamentaria. (p.19).

Objeto, lícito, posible, determinado y valor patrimonial

El término objeto corresponde a la prestación o conducta que nos obligamos de dar, hacer o no hacer. Sobre este elemento, Ramos y Sing (2013) mencionan que

“Alude a las características que deben reunir las cosas a las que se refiere el convenio; a los atributos de las conductas que las partes del contrato se obligan a realizar; a la concordancia de la operación económica, globalmente considerada, con el ordenamiento jurídico”. (p.18).

De igual forma, en el artículo 627 de nuestro CC se indica que “Para la validez de la obligación es esencialmente indispensable: 1. La capacidad de parte de quien se obliga. 2. Objeto o cosa cierta y posible que sirva de materia a la obligación. 3. Causa justa. (Cursiva y subrayado no pertenecen al original).

No obstante, el objeto también debe de cumplir con ciertas características, entre ellas: que sea lícito; es decir, permitido por el ordenamiento jurídico, también que sea posible, esto se refiere a que el objeto se encuentre dentro del comercio de los hombres.

Además, que sea determinado. Baudrit (1990) citado por Segura (2014) acota que “Quiere decir esto que en el contrato debe fijarse el contenido de las prestaciones expresamente, o bien, los métodos para que sean fijadas, de conformidad con criterios objetivos”. (p.21).

Y finalmente, el valor patrimonial, este implica que las prestaciones deben de ser susceptibles de valor económico.

Causa justa

Fundamento jurídico de ser del acto. Es la razón de ser del acto, debe ser conforme al ordenamiento jurídico, buenas costumbres y la moral. En ese sentido, Ramos y Sing (2013) citando a Torrealba, indican que “Alude al “porqué, para qué y “a cuenta de qué” de las atribuciones patrimonial pactadas...”. (p.18). De igual manera, en el artículo 627 de nuestro CC se indica que “Para la validez de la obligación es esencialmente indispensable: (...) 3. Causa justa. (Subrayado no pertenece al original).

Consentimiento

Según Cabanellas (2000), consentimiento significa

“Acción y efecto de consentir; del latín consentiré, de cum, con y sentire, sentir; compartir el sentimiento, el parecer. Permitir una cosa o condescender a que se haga.

Es la manifestación de la voluntad conforme entre la oferta y la aceptación, y uno de los requisitos esenciales exigidos por los códigos para los contratos”. (p.87).

En otras palabras, es cuando se amalgaman las voluntades de las partes para satisfacerse recíprocamente. No obstante, debe ser libre y manifestado (declararse). Según el Brenes (2009) “Tiene que ser indispensablemente un acto colectivo, porque no se puede consentir solo: debe producirse el concurso de dos o más voluntades que “asientan unas con otras” (cum sentire), en orden al negocio de que se trata.”

Formalidades de ley

Algunos contratos necesitan formalidades de ley para concretarse, contratos que, si no cumplen con el requisito jurídico no se pueden realizar y, por ende, no se producen los efectos jurídicos esperados por las partes. Así las cosas, el artículo 1007 del CC señala que “Además de las condiciones indispensables para la validez de las obligaciones en general, para las que nacen de contrato se requiere el consentimiento y que se cumplan las solemnidades que la ley exija”.

De lo expuesto anteriormente se colige que tanto el contrato tradicional como el de consumo comparten ciertas particularidades, entre ellas podemos mencionar la bilateralidad y la onerosidad, también comparten los elementos esenciales para llevar a cabo el contrato, para que este produzca los efectos jurídicos esperados. Asimismo, comparten algunos principios considerados como pilares de los contratos y se presentan algunos porque, son evidentes las restricciones o limitaciones que sufren los consumidores al contraer obligaciones con los comerciantes a través de los contratos de adhesión. También es menester destacar que los contratos de consumo se regulan mediante la Ley 7472 y su correspondiente reglamento 37899-MEIC. No así, los contratos tradicionales que se regulan mediante el CC y Comercial.

Tipos de contratos de consumo comerciales

Según Diez-Picazo (s/f), en relación con los contratos de consumo indica que

Ante todo, habrá que decir que, para dejar enfatizado el carácter contractual de las operaciones de consumo, basta la somera consideración de que una protección del consumo y de los consumidores sólo es comprensible y hacedera en mercados masivos que funcionan en régimen de libertad. Muy escaso sentido tiene, o decididamente no tiene ninguno, hablar de protección de consumidores en países o en zonas que viven en regímenes con economías intervenidas, como ocurría y en alguna medida sigue ocurriendo en los países llamados del socialismo real que se encontraron en el telón de acero... (p.11).

En otras palabras, el consumo es parte del crecimiento de los mercados, en el cual los consumidores cuentan con la libertad para elegir los servicios o bienes que quieren adquirir, no así, en lugares donde la economía está intervenida completamente por el Estado.

Por otra parte, también es significativo repetir lo que se explicó anteriormente, en relación con las teorías sobre los modelos económicos, y esto porque, en nuestro país contamos con un mercado mixto, en donde no somos completamente liberales, ni completamente intervencionistas. Por tal razón, hemos experimentado los tipos de contratos de consumo. De igual manera, en palabras de Matamoros, la globalización de las relaciones comerciales, el incremento de las empresas multinacionales, así como los contratos de larga duración, son aspectos que dieron nacimiento a las diversas modalidades del contrato de consumo. (p.62).

Particularidades generales de los contratos de consumo

Los contratos de consumo comerciales tienen una serie de características propias de su naturaleza. Jiménez (2010) explica las siguientes

- a) Habitualidad: “Esta actividad implica ejercicio habitual, o sea, un ejercicio reiterado, continuo, constante, ordinario y frecuente”. (p.12).

- b) Masividad: “El sistema de producción industrial en el que se diseña un prototipo con base en el cual se fabrican gran cantidad de bienes iguales al machote, y, por ende, iguales entre sí.” (p.12).
- c) Celeridad: “...la misma se caracteriza por su celeridad, debiendo las formalidades ceder en pro de la rapidez”. (p.13).
- d) Confianza: “...es fundamental en esta materia el hoy discutible principio de que las personas realizan sus actos imbuidos de buena fe”. (p.13).
- e) Riesgo: “...riesgo que es paliado, no eliminado, con un buen análisis crediticio y estableciendo, entre otros, una adecuada relación entre el monto del crédito y el valor de la garantía.” (p.14).
- f) Onerosidad: “...la actividad debe permitirle al intermediario satisfacer esa obligación, lo que implica que sea a título oneroso, es decir, debe generar ganancias...” (p.15).
- g) Atipicidad: “Aunque esta actividad está sometida a fuerte control y sus bases están adecuadamente tipificadas en el ordenamiento jurídico, es usual que la agilidad de la actividad mercantil...evolucione mucho más rápidamente que la legislación positiva”. (p.15).

Contratación en masa

Según Jiménez (2010) “...a principios del siglo XX llevó a Heck (Díaz, Enrique) a percatarse de que en la actividad mercantil...un mismo tipo de contrato (de adhesión, definido por el art. 2 de la LDC) se reitera muchas veces...” (p.12). En otras palabras, el señor Heck percibió que, en la actividad mercantil de ese entonces, varias personas independientes entre sí celebraban el mismo contrato, con el mismo contenido y con el mismo predisponente.

De igual manera, Jiménez (2010) acota que “La masividad conlleva grandes beneficios...se realiza el contrato en los mismos términos con todas las personas que se

encuentran en situación similar, no discute cada cláusula con su contraparte...la conducta en ella se realiza repetitivamente...” (p.12).

En esa misma línea de ideas, Matamoros (2016) expresa que

“...consecuencia de la sociedad altamente consumista los contratos en materia de consumo de bienes y servicios en la actualidad no son negociados, su elaboración y redacción se fabrica por parte del comerciante de manera masiva con el fin de cumplir en tiempo y en calidad con la demanda exigida por parte de los consumidores...” (p.63).

De igual forma, Monge (2014), con referencia a los contratos en masa, indica lo siguiente

“La evolución del concepto del “contrato” ha tenido distintas manifestaciones a lo largo de la historia de la humanidad...las definiciones anteriores realzan un elemento que, dentro de la teoría general de los contratos, es esencial, tal y como lo es la autonomía de la voluntad...este principio fue insertado en nuestra legislación ordinaria y constitucional, pero ha sufrido importantes variaciones a partir de la introducción de las condiciones generales dentro de los llamados “contratos en masa”, a tal punto que algunos indican que existe una crisis del contrato negociado”. (p.403).

Con respecto a la crisis mencionada por Monge (2014), esta es producto de que cada vez es menos posible negociar las condiciones de los contratos y esto se debe, a que en su mayoría, ya vienen predisuestas por la parte más fuerte de las relaciones comerciales de consumo. Como también lo indica Matamoros (2016), consecuencia de una sociedad consumista, que cada vez es más exigente en cuanto a la entrega rápida de bienes o servicios.

Por su parte, Saavedra (2001) citado por Matamoros (2016), señala lo que “La producción en masa tiene como consecuencia lógica la contratación también en masa: no es posible dar salida a toda la producción negociando cada uno de los ítems individualmente, al modo tradicional”. (p.63). En ese mismo sentido, Monge (2014) acota que “...la mayoría de la contratación que nos rodea está conformada por el fenómeno de la contratación “en masa” o con base en “condiciones generales”. (p.404).

En otras palabras, con los contratos en masa se eliminan negociaciones previas que puedan tener las partes para construir o modificar el contenido del contrato, lo cual produce contratos con condiciones generales y preestablecidas. Asimismo, en la actualidad es el medio más utilizado por los comerciantes, ya que, de cierta forma “permite” responder de forma ligera y masiva a una sociedad cada vez más consumista. También Jiménez (2010) expresa que “...el riesgo se reduce pues las cláusulas han sido previa y cuidadosamente redactadas, y la conducta en ella señalada se realiza repetitivamente reduciendo errores”. (p.12).

Estos son los elementos generales de los contratos en masa, según Romero (2009):

Partes: “Adherente o sujeto pasivo; persona que presta su consentimiento al contenido del contrato, redactado unilateralmente, por la contra parte o predisponente”. (p.190). En cambio, el “predisponente o sujeto activo, es el que dispone por anticipado y unilateralmente el contenido del contrato...” (p.191).

Forma: “Es la manifestación por escrito del contenido del contrato. Se trata de una manifestación externa de la voluntad, por lo general en documentos pre-redactados por el predisponente, que se constituyen en “machotes”...” (p.191).

Causa: “Se refiere al porqué o razón jurídica de la obligación contractual. Atañe al motivo que determina que una parte contrate con otra. Debe ser lícita y estar conforme con el ordenamiento jurídico”. (p.191).

Objeto: “Se trata de la cosa material sobre la versa el convenio. Deber ser legítimo y cierto”. (p.192).

Dentro del género de este tipo de contratación en masa tenemos los siguientes tipos:

a. Contratos de adhesión:

La Ley 7472, en su artículo número 2, nos brinda la siguiente definición: “Convenio cuyas condiciones generales han sido predispuestas, unilateralmente, por una de las partes y deben ser adheridas en su totalidad por otra parte contratante.”

De igual forma, el reglamento 37899-MEIC, en su artículo número 2 señala que “Es el contrato para la venta de bienes y prestación de servicios a futuro, que dispone los derechos y obligaciones de las partes que lo suscriben, sujeto a las regulaciones sobre las cláusulas abusivas descritas en el artículo 42 de la Ley N°7472.”

Es decir, corresponde a aquellos contratos que son redactados o modificados de antemano por una de las partes contratantes. De igual forma, quien redacta es el comerciante, que, en aras de aumentar su rendimiento, establece previamente las condiciones del contrato, dejando al consumidor solo con la opción de aceptar o no los términos de este, sin posibilidad alguna de negociar su contenido.

De igual manera, Monge (2014) expresa que “son contratos predispuestos por una de las partes contratantes que, por su envergadura económica, goza de mayor poder de negociación frente a la otra.” En similar sentido, Baudrit (2000) citado por Matamoros (2016), señala que

“...en los contratos de adhesión el contenido es obra exclusiva de una de las partes. El otro contratante no ha contribuido a determinar ese contenido y se ha limitado a manifestar su acuerdo, simplemente. Por ello se dicen estos contratos de adhesión, en el sentido de que una de las partes se despliega totalmente a un contenido contractual previamente establecido sin su participación” (p.66).

En esa misma línea de pensamiento, podemos decir, que los contratos de adhesión se diferencian de los contratos tradicionales, en que estos primeros contienen de previo las condiciones establecidas y, por ende, la otra parte contratante solamente tiene la opción de aceptar o no dicho contenido.

El contrato de adhesión cuenta con dos sujetos. La ley N°7472, en su artículo número 2, nos brinda las siguientes definiciones:

Predisponente: “Sujeto del contrato de adhesión que dispone, por anticipado y unilateralmente, las condiciones generales a las que la otra parte deberá prestar su adhesión total, si desea contratar”.

Adherente: “Sujeto del contrato de adhesión que debe adherirse, en su totalidad, a las condiciones generales dispuestas unilateralmente por el predisponente”.

En otras palabras, el contrato de adhesión es aquel en que el adherente acepta o no el contenido del contrato redactado con antelación por parte del predisponente.

Ahora bien, en este punto de la investigación, es menester mencionar que las ventas a plazo de bienes inmuebles se llevan a cabo por medio de los contratos de adhesión. Sin embargo, los predisponentes (empresarios inmobiliarios) antes de comercializarlos deben de cumplir una serie de requisitos establecidos en la Ley °7472. Así como en su correspondiente reglamento 37899-MEIC, lo cual, de cierta forma aminora la incertidumbre que pueden sufrir los adherentes (consumidores) al contraer una obligación por este medio, ya que, es evidente que no tienen la posibilidad de modificar su contenido, sino simplemente aceptarlo o no.

Como se mencionó anteriormente, la Ley N° 7472 en su artículo número 42, establece una lista de situaciones consideradas como abusivas para el adherente, así como las consecuencias legales que podrían tener los predisponentes al incluir dichas condiciones en los contratos de adhesión. Por ende, los predisponentes deben velar porque el contenido de los contratos sea conforme a la Ley y a su correspondiente reglamento.

Artículo 42.- Cláusulas abusivas en contratos de adhesión

En los contratos de adhesión, sus modificaciones, anexos o adenda, la eficacia de las condiciones generales está sujeta al conocimiento efectivo de ellas por parte del adherente o a la posibilidad cierta de haberlas conocido mediante una diligencia ordinaria.

(Así reformado el párrafo anterior por el artículo 1° aparte b) de la ley N° 7854 del 14 de diciembre de 1998)

Son abusivas y absolutamente nulas las condiciones generales de los contratos de adhesión, civiles y mercantiles, que

- a) Restrinjan los derechos del adherente, sin que tal circunstancia se desprenda con claridad del texto.
- b) Limiten o extingan la obligación a cargo del predisponente.

- c) Favorezcan, en forma excesiva o desproporcionada, la posición contractual de la parte predisponente o importen renuncia o restricción de los derechos del adherente.
- d) Exoneren o limiten la responsabilidad del predisponente por daños corporales, cumplimiento defectuoso o mora.
- e) Faculten al predisponente para rescindir unilateralmente el contrato, modificar sus condiciones, suspender su ejecución, revocar o limitar cualquier derecho del adherente, nacido del contrato, excepto cuando tal rescisión, modificación, suspensión, revocación o limitación esté condicionada al incumplimiento imputable al último.
- f) Obliguen al adherente a renunciar con anticipación a cualquier derecho fundado en el contrato.
- g) Impliquen renuncia, por parte del adherente, a los derechos procesales consagrados en el Código Procesal Civil o en leyes especiales conexas.
- h) Sean ilegibles.
- i) Estén redactadas en un idioma distinto del español.
- j) Los que no indiquen las condiciones de pago, la tasa de interés anual por cobrar, los cargos e intereses moratorios, las comisiones, los sobrepagos, los recargos y otras obligaciones que el usuario quede comprometido a pagar a la firma del contrato

(Así adicionado el inciso anterior por el artículo 2° aparte a) de la ley N° 7854 del 14 de diciembre de 1998).

Entonces, cuando la normativa nos dice que si las condiciones generales del contrato son abusivas, se tienen como absolutamente nulas; es decir, se tienen como no puestas, no nacen a la vida jurídica y no producen ningún efecto para el al adherente y predisponente del contrato.

Son abusivas y relativamente nulas, las cláusulas generales de los contratos de adhesión que

- a) Confieran, al predisponente, plazos desproporcionados o poco precisos para aceptar o rechazar una propuesta o ejecutar una prestación.
- b) Otorguen, al predisponente, un plazo de mora desproporcionado o insuficientemente determinado, para ejecutar la prestación a su cargo.
- c) Obliguen a que la voluntad del adherente se manifieste mediante la presunción del conocimiento de otros cuerpos normativos, que no formen parte integral del contrato.
- d) Establezcan indemnizaciones, cláusulas penales o intereses desproporcionados, en relación con los daños para resarcir por el adherente.

En caso de incompatibilidad, las condiciones particulares de los contratos de adhesión deben prevalecer sobre las generales. Las condiciones generales ambiguas deben interpretarse en favor del adherente.

(Así corrida su numeración por el artículo 80 de la ley de Contingencia Fiscal, N° 8343 del 18 de diciembre de 2002, que lo traspasa del antiguo artículo 39 al 42 actual)

Ahora bien, cuando la normativa nos dice que las cláusulas generales que fueron plasmadas en los contratos pueden ser relativamente nulas, quiere decir que se pueden subsanar; es decir, quizás no todo el contenido del contrato está mal, solamente hay que enderezar algunos presupuestos para que estén conforme a la Ley. De igual forma, en el segundo apartado del artículo 42, se dispone que ante ambigüedad de las cláusulas; es decir, ante falta de claridad de estas, su interpretación debe ser a favor del adherente.

Asimismo, el artículo número 1023, inciso 3 del CC manifiesta que “Toda persona interesada u organización representativa de los consumidores podrá demandar la nulidad de las cláusulas abusivas de los contratos tipo o de adhesión enumerados en este artículo”. Lo anterior, se debe a lo establecido en el último párrafo del artículo 53 de la Ley N°7472.

“La Comisión nacional del consumidor no tiene competencia para conocer de la anulación de cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, conforme al artículo (*)39 de esta Ley, ni del resarcimiento de daños y perjuicios. Estos casos deben ser conocidos solo por los órganos jurisdiccionales competentes”.

En cuanto al contrato de adhesión, es significativo mencionar que la doctrina nos brinda varias teorías sobre este contrato. Romero (2009) expone las siguientes teorías

Teoría contractualista: Considera esta posición que en estos convenios está presente el acuerdo de las partes nacido del doble juego de las voluntades del estipulante y el adherente. Además, se sostiene que el contrato de adhesión nace de un acto bilateral puesto que la voluntad del contratante no queda marginada por el simple hecho de que esté formado o instrumentado en base a formularios preelaborados o que sean de redacción compleja.

Teoría anticontractualista: No hay contrato porque se elimina la eficacia del convenio, ya que la voluntad del adherente carece de relevancia jurídica, pues no hay igualdad entre las partes contratantes.

Teoría intermedia o ecléctica: En una de sus vertientes, esta tesis señala que la ley no requiere la igualdad de las partes para contratar, ni el desequilibrio vicia el acto del convenio; tampoco, la desigualdad jurídica o económica era ajena al contrato clásico. De tal modo, que esta teoría se enmarca dentro de la contractualista, pero señalando que hay caracteres específicos en estos contratos de adhesión...

Características de los contratos de adhesión

Según lo expuesto anteriormente, se pueden desprender algunas características de los contratos de adhesión, tales como

- a) Se elabora unilateralmente, lo cual no permite una negociación entre las partes con respecto al contenido de este.
- b) El poder económico por parte del predisponente le permite imponer sus condiciones al adherente.
- c) El adherente solamente puede aceptar o no dicho contrato.

b. Relaciones contractuales de hecho

Según Monge (2014), dentro del género de contratación en masa, también están las relaciones contractuales de hecho,

También denominados conductas sociales típicas (no es una categoría homogénea). Nos referimos a las relaciones jurídicas iguales a los contratos, salvo en su origen, en tanto adolece de declaraciones de voluntad propiamente dichas. No son propiamente relaciones contractuales, aunque de ellas nazcan obligaciones. Dentro de estos nuevos tipos de contratación, adquiere una especial importancia las denominadas “condiciones generales” de la contratación, las que constituyen un conjunto de reglas que una empresa, grupo o rama de industriales o de comerciantes, establece para fijar el contenido (derechos y obligaciones) de los contratos que sobre un determinado tipo de prestaciones se propone celebrar y que redacta unilateralmente impidiendo futuras modificaciones o discusiones sobre el contenido del contrato. (p.404).

En palabras de Matamoros (2016), sobre el contrato de condiciones generales “Tanto este contrato como el de adhesión guardan entre sí características similares que tienen a confundir...En doctrina las condiciones generales se definen como aquellas cláusulas capaces de demarcar los límites sobre los cuales se va a desarrollar el negocio jurídico, redactas por la parte más fuerte de la relación de consumo”. (p.69).

En otras palabras, cuando nos referimos al contrato de condiciones generales, estamos hablando de una especie de condiciones determinadas con anterioridad por parte del empresario, para que, en el supuesto de que se celebren contratos a futuro, estos cumplan con las condiciones preestablecidas por parte de la empresa y se ajusten a ellas. Igualmente, que en el contrato de adhesión, el consumidor no puede negociar dichas condiciones, sino solamente aceptar o no comparar con otras empresas las condiciones establecidas que más le favorezcan.

En esa misma línea de pensamiento, Monge (2014) acota que

Lo que resulta claro es que esto trae como consecuencia que la autonomía de la voluntad se encuentra restringida en este tipo de contratos, pues ya no resulta ser la

elaboración común de los contratantes, sino que la parte adherente se limita simplemente a aceptar o rechazar sus condiciones. (p.405).

De la cita anterior, se puede colegir que en este contrato de “condiciones generales”, también contamos con dos sujetos, quienes igualmente reciben el nombre de predisponente y adherente, al igual que el contrato de adhesión. De igual forma, la libertad contractual del adherente se ve restringida o bien, limitada a aceptar o no las condiciones del predisponente, sin la oportunidad de negociar dicho contenido.

Características de los contratos con “condiciones generales”

Monge (2014) menciona las siguientes:

- a) Predisposición unilateral: pre-redacción o predisposición;
- b) Generalidad: se configuran las condiciones para ser aplicadas a todos los contratos.
Se redactan en forma abstracta y articulada, como las leyes.
- c) Imposibilidad de negociación

En definitiva, Monge (2014) nos dice en reiteradas ocasiones que la contratación en masa es producto de una sociedad altamente consumista, y dicho consumo ha permitido que hoy en día los contratos no se negocien sino más bien se produzcan de manera masiva. Esto cambia la tradicional forma de contratar, a un contrato masificado con condiciones generales predispuestas por la parte más fuerte de la contratación. (p.405).

Ventas a plazo de bienes inmuebles o ejecución futura de servicios

Concepto de ventas a plazo de bienes inmuebles

La Sala Constitucional, a través del voto 550-95 citado por Espinoza (2017), se ha referido a las ventas a plazo de la siguiente manera

... permite al consumidor ahorrar su dinero depositándolo en manos del comerciante, para poder adquirir los bienes y servicios cuando se han completado las condiciones del contrato y por ello existe, sin duda, gran interés del Estado en proteger esos ahorros de la parte más débil de la cadena del consumo, lo que hace regulando esas actividades y fiscalizándolas, para evitar que ocurran fraudes masivos en perjuicio de los grupos populares que hacen uso de esa modalidad de comercio, como ya ha ocurrido en el pasado.

De igual forma, el Reglamento 37899-MEIC, en su artículo número dos, plantea la siguiente definición

Venta a plazo de bienes inmuebles y proyectos de desarrollo inmobiliario: Se entienden como aquellos planes de venta a plazo de bienes inmuebles, apartamentos y casas, y prestación de servicios futuros de proyectos de desarrollo, como centros sociales y turísticos, y urbanizaciones; realizadas por desarrolladores inmobiliarios.

En ese mismo sentido, para Espinoza (2017) la definición de “venta a plazo” de bienes inmuebles se entiende como

...toda venta de fincas filiales de un condominio cuando el condominio en cuestión se trate de un “proyecto-inmobiliario-futuro”. Mas claramente, hay “venta a plazo” cuando la finca filial (casa, apartamento, oficina, etc.) no se entrega en el acto mismo de la venta, sino que se deberá entregar en el futuro, siendo que la entrega dependerá del cumplimiento de una o más obligaciones que están a cargo del desarrollador. Además, se requiere que la oferta que haga el desarrollador, del proyecto futuro al que pertenece la finca filial, sea pública hecha de manera generalizada a los consumidores. (p.6).

Es decir, la venta a plazo es un mecanismo por el cual el consumidor no solamente deposita su dinero en las manos del desarrollador inmobiliario, sino que también deposita su confianza, esperando que el empresario inmobiliario ejecute a futuro la unidad habitacional.

Por otro lado, Matamoros (2016), expresa que, gracias a la apertura comercial de los últimos años, se ha venido dando un alto nivel de consumo, tanto de bienes como de servicios; no obstante, estos se pueden adquirir de forma inmediata o bien a futuro, mediante la venta a plazos. Es así, como los legisladores divisaron la urgencia de garantizar la seguridad financiera y riesgo asumido por parte de los consumidores, cuando estos de buena fe entregan su dinero a una empresa, con la intención de recibir el bien o servicio en un plazo futuro acordado por las partes. Actualmente, dicha modalidad se encuentra regulada mediante el Reglamento 37899-MEIC y mediante la Ley N°7472, para de cierta forma aminorar la incertidumbre de los consumidores. (p.99).

La modalidad de ventas a plazo queda establecida en la Ley N° 7472 en su artículo número 44 de la siguiente forma

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 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. (Negrita y subrayado no son del original).

De lo observado en el artículo anterior, se puede decir que la venta a plazo de un bien o servicio es para el disfrute de este a futuro, en un tiempo definido; en otras palabras, el

consumidor adquiere un bien, pero no lo disfruta inmediatamente sino a futuro. De igual forma, el consumidor, mediante el pago de cuotas, adquiere el bien o servicio y el empresario o comerciante tiene la obligación de entregar el objeto del contrato a futuro, cuando ambas partes hayan cumplido con su parte en el contrato.

A propósito de las ventas a plazo, es menester indicar que el pago del precio no se realiza de manera instantánea por parte del comprador, sino más bien, este realiza el pago correspondiente al empresario inmobiliario mediante cuotas establecidas hasta concretar el precio acordado, y el vendedor no entrega inmediatamente el bien, ya que, al ser un bien inmueble de ventas a plazo, no cuenta con el bien o unidad habitacional en el momento de la contratación. Sino que, el empresario inmobiliario debe construirlo conforme al plan autorizado por el MEIC, y debe entregarlo en una fecha posterior, cuando el comprador haya cancelado el monto pactado entre ellos. Esto corresponde a la modalidad de las ventas a plazo de bienes inmuebles.

En esa misma línea, este modelo de ventas permite que, tanto el comprador como el desarrollador inmobiliario, sean responsables en cumplir sus obligaciones en el transcurso del tiempo, ya que, si bien, no es una compraventa pura y simple, en la que hay una satisfacción económica y jurídica inmediata, es una compraventa que se llevará a cabo en un futuro.

No obstante, según lo expuesto anteriormente, considero que la figura de las ventas a plazo tiene mayor afinidad con un contrato de compraventa ya que, como vimos, es el medio por el cual una persona adquiere la propiedad de un bien a cambio de una suma dineraria. Ahora bien, es evidente que la definición de ventas a plazo es mucho más amplia, pues estamos hablando de hechos futuros que generan una incertidumbre por parte del consumidor, en el cual la realización de este recae sobre un tercero, no sobre el comprador como tal.

Asimismo, Monge (2014) acota que “La compraventa constituye 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 o derecho a cambio de un precio determinado...” (p.417).

Por consiguiente, cuando nos referimos al contrato de compraventa, se trata de un contrato de prestaciones recíprocas, en el cual, el vendedor da un determinado bien al comprador a cambio de un precio establecido y el comprador otorga al vendedor una suma de dinero por el bien adquirido.

En lo que respecta a la definición de esta figura, en nuestro país no existe unidad de pensamiento por parte de los estudiosos del Derecho, ya que consideran que la definición de “ventas a plazo” es oscura y consideran que su nombre ocasiona confusión. Esto porque se puede mal interpretar que si una desarrolladora no realiza ventas a plazo no tiene que cumplir con la normativa. También, algunos manifiestan que es una promesa de venta, debido a que es un precontrato que se celebra como antesala de un futuro contrato de compraventa, para otros es una compraventa normal, y unos consideran que la definición de ventas a plazo es más amplia, y por ende, no se puede limitar. Brenes (2009), define “promesa de venta” de la siguiente manera

Se designa como “promesa de venta”, el ofrecimiento que hace el vendedor al comprador de transmitirle la propiedad de una cosa mediana [sic] un precio determinado. Si la promesa es aceptada inmediatamente, la compraventa queda concluida, pudiendo cualquiera de los estipulantes exigir del otro el cumplimiento del contrato. Pero si el comprador se ha reservado el derecho de contestar en cierto plazo, el traslado del dominio no tiene lugar sino una vez que exprese su aceptación. Esta es la promesa de venta propiamente tal, que no implica compromiso sino de parte del propietario: constituye un simple proyecto de futura, una “opción”, como suele decirse, por ser optativo para aquel a quien se hace la promesa, aceptarla o no... (p.136).

En consecuencia, se podría decir que las ventas a plazo de bienes inmuebles se podrían ver como un contrato de compraventa o bien, como una promesa de venta, siempre y cuando, el vendedor realice un ofrecimiento del bien que pretende transmitir y que, dicha promesa sea aceptada inmediatamente por parte del comprador, en ese caso la compraventa sería un hecho. Ahora bien, hay que tener en cuenta que a pesar de que se haya hecho la promesa de venta del bien inmueble, si el desarrollador no está debidamente inscrito en el MEIC y los contratos que ofrece al público no están justamente autorizados, es evidentemente que dicho

desarrollador no puede comercializar unidades habitacionales mediante el concepto de ventas a plazo.

En esa misma línea, Monge (2014) expresa que "...como un contrato consensual porque se concluye con la sola voluntad y porque se perfecciona y es obligatorio para las partes cuando éstas han convenido en cosa y precio, aunque el primero no haya sido pagado ni la segunda entregada..." (p.419).

En otras palabras, el concepto de ventas a plazo se puede observar desde tres aristas: primero como una compraventa, pero con la diferencia de que el objeto de la relación de consumo se entrega a futuro y no de manera inmediata, igualmente el consumidor entrega cuotas periódicas dinerarias al desarrollador hasta cumplir con el monto acordado. Segundo, como una promesa de venta, sabiendo que antes de realizar la promesa debe cumplir con varias disposiciones de la Ley N°7472 y su Reglamento 37899-MEIC. Finalmente, se puede ver como un concepto mucho más amplio que los anteriores, el cual tiene una definición indeterminada.

Ahora bien, independientemente de que sea un contrato de compraventa o no, sin lugar a duda, es evidente que estamos ante un contrato de adhesión, ya que, este al ser por escrito y confeccionado unilateralmente por una de las partes contratantes, la cual goza de mayor poder económico y se le conoce con el nombre de predisponente, en cambio a la otra parte se le conoce como adherente, quien solamente manifiesta si acepta o no dicho contrato. Como vimos anteriormente, los empresarios y comerciantes son los que, de forma unilateral, establecen el contenido del contrato, para que los consumidores si quieren adquirir el bien inmueble mediante las ventas a plazo, únicamente tengan opción de aceptar o no.

En relación con las ventas a plazo, es menester indicar que las empresas que quieran comercializar bienes inmuebles, tales como los indicados en el artículo 44 de la Ley N° 7472 mencionado supra, deben de cumplir con un conglomerado de requisitos, entre ellos el de inscribirse por una única vez ante el MEIC, luego someter el plan de ventas que desea comercializar a revisión. Este aspecto es importante porque una vez que los contratos de este tipo son autorizados para su comercio al público, los desarrolladores solamente podrán utilizar ese modelo de contrato. Dicha autorización se genera a través del Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo de la Dirección de Apoyo al Consumidor del

MEIC, conocido de ahora en adelante como DECVP, el cual tiene como objetivo proponer y ejecutar políticas y acciones para la tutela de los intereses legítimos y protección efectiva de los derechos de los consumidores, de conformidad con lo establecido en la Ley N° 7472 y su Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC y demás disposiciones conexas.

De conformidad con el artículo 22 inciso (q) del Decreto Ejecutivo 39917-MEIC, es función del DECVP analizar, registrar, controlar, y fiscalizar las ventas a plazo o de ejecución futura de servicios, según lo indica el artículo 44 de la Ley 7472.

A propósito del artículo 44 de la Ley 7274, al final de este se expresa que antes de ofrecer al público los planes de ventas a plazo, estos deben ser primeramente autorizados, pero antes de autorizar la ejecución del plan, **el empresario debe inscribirse** ante las oficinas o entidades competentes, que en este caso es el DECVP, y cumplir 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. (La negrita y el subrayado no pertenecen al original).

Con respecto a los requisitos anteriores, las empresas, para demostrar que son solventes económicamente, deben de presentar sus estados financieros debidamente auditados, por medio de un Contador Público Autorizado, conocido de ahora en adelante como CPA. Estos, posteriormente, serán analizados conforme al artículo 230 del Reglamento 37899-MEIC, los cuales se ajustarán al tipo de actividad comercial de la empresa y a las tres siguientes razones financieras:

Artículo 230.-**Comprobación de la solvencia económica.** Para efectos de la autorización de ventas a plazo de bienes o de ejecución futura de servicios, el MEIC, a través de la DECVP, comprobará que los responsables del plan cumplan satisfactoriamente las tres razones financieras que integran la solvencia económica según el tipo de actividad regulada de la siguiente manera:

a) Suficiencia patrimonial: es la relación de "patrimonio / activo total" y el resultado debe ser mayor o igual a 0.20.

b) Riesgo: es la relación de "activo total / pasivo total" y el resultado debe ser mayor o igual a 1.27.

c) Liquidez: es la relación de "activo circulante / pasivo circulante" y el resultado debe ser mayor o igual a 1.00.

El MEIC autorizará aquellos proyectos contenidos en los contratos de adhesión que sean respaldados por el valor de la suficiencia patrimonial, y se calcula de la siguiente forma: $((0.20 * \text{activo total}) - \text{patrimonio}) / \text{valor promedio de los planes}$.

Aquellas empresas de ventas a plazo que no cumplan cualquiera de las tres razones financieras indicadas anteriormente o que no cuenten con operaciones comerciales y, por ende, no tengan un sistema contable de al menos un año, deberán rendir una caución o garantía, que será el 0,20 del valor promedio nominal de los planes y por lo solicitado para autorizar en planes.

Ahora bien, si la cantidad de planes excede lo que cubre el valor absoluto de la suficiencia patrimonial, la solicitante deberá rendir una caución o garantía, que será el 0,20 del valor promedio nominal de los planes que no cubra la suficiencia patrimonial.

Cabe recalcar que el artículo 232 del Reglamento 37899-MEIC, especifica el tipo de garantía que deben rendir las empresas que no sean solventes, o bien cuentan con menos de un año de un sistema contable:

Se recibirán como garantías las de cumplimiento con plazo de un año emitidas por una entidad financiera y los seguros regulados por la Superintendencia de Seguros,

los cuales deben ser renovados anualmente para las empresas que tenga planes pendientes. Estas garantías deberán ser rendidas a nombre del MEIC.

Igualmente, en los artículos siguientes de dicho Reglamento se afirma que las empresas deben actualizar sus estados financieros anualmente, como medida de protección a los consumidores, por el cambio de las condiciones económicas de un país. El artículo 231 del Reglamento No. 37899-MEIC apunta lo siguiente

Artículo 231. —Revisión de la solvencia económica. El MEIC..., verificará al cierre fiscal de cada año, la solvencia económica mediante la revisión de los estados financieros auditados de las empresas físicas o jurídicas, para realizar los ajustes correspondientes cuando así se requieran sobre el monto de la garantía. Estos deberán ser enviados en enero por las empresas con cierre fiscal en setiembre, y en abril, para aquellas cuyo cierre fiscal es en diciembre...valorará en un plazo de quince días hábiles la documentación presentada y en los casos en que determine una variación que desmejore la solvencia económica, ordenará a la empresa realizar los ajustes correspondientes, a fin de que la garantía o caución sean suficientes para respaldar el plan autorizado, lo cual deberá realizar en diez días hábiles.

No obstante, lo dispuesto en los párrafos anteriores, si de previo al envío anual de la información se produce una variación en las condiciones financieras, la empresa deberá informarlo de forma inmediata al MEIC...

En caso de incumplimiento de lo establecido en el presente artículo se procederá de conformidad con lo señalado en los artículos 241, 242, 243 del presente reglamento.

La presunción de ocultamiento o la falsificación de la información aquí prevista, se hará de conocimiento al Ministerio Público para que proceda de conformidad con sus competencias; lo anterior sin perjuicio de las responsabilidades civiles o administrativas que resulten precedentes.

En relación con lo anterior, el DECVP también es el encargado de velar por el contenido de los contratos de ventas a plazo, que como se dijo anteriormente, son contratos de adhesión, por lo tanto, el MEIC realiza una investigación en dichos convenios para que estos no contengan cláusulas abusivas. También, es importante indicar que una vez

autorizado el plan de ventas a plazo, este no podrá ser modificado, según el artículo 42 de la Ley N°7472. No obstante, si se realiza alguna modificación a un contrato ya aprobado por el MEIC, esta debe ser conocida por el DECVP, conforme al artículo 226 del Reglamento 37899-MEIC, que expone lo siguiente

Artículo 226.-**Sobre la modificación del plan autorizado.** Las empresas que **modifiquen el plan autorizado de ventas a plazo de bienes** o prestación futura de servicios **deberán informar al MEIC a través de la DAC** los aspectos que se han modificado de los requisitos, para lo cual, deberán completar el Formulario II-A o el Formulario II-B, según corresponda, que se encuentran anexos al presente reglamento. Lo anterior, con el fin de que se tramite la modificación de acuerdo con los requisitos y características que le aplique a cada plan. La aprobación se otorgará en un plazo de ocho días hábiles, lo cual será notificado al solicitante. **En caso de que los cambios no sean aprobados se comunicará los motivos de su rechazo** y el solicitante tendrá diez días hábiles para presentar la corrección correspondiente. Contra dicha resolución, cabrán los recursos de revocatoria y apelación de ley, los cuales deberán ser interpuestos dentro del plazo de tres días hábiles. El primero será resuelto por la DAC a través del departamento correspondiente y el segundo por el superior jerárquico supremo. (Negrita y subrayado no pertenecen al original).

Por otro lado, si por medio de una denuncia o bien una verificación de mercado se presume el incumplimiento de lo dispuesto para la comercialización de ventas a plazo, se abrirá un procedimiento administrativo ordinario, de conformidad a lo establecido por la Ley General de la Administración Pública.

En ese supuesto, el DECVP emitirá una recomendación a la DAC quien dará una resolución final. En el caso de comprobarse alguna anomalía por parte de la empresa, como, por ejemplo, ofrecer más unidades habitacionales de las que tenía autorizada, también la CNC está facultada para imponer sanciones, una vez dictada la resolución del procedimiento administrativo. Es importante indicar, que todas estas resoluciones serán de conocimiento de la Municipalidad del lugar donde se ofrecen las ventas a plazo, así como del Ministerio de Salud y el Ministerio de Seguridad Pública, a fin de que se lleve a cabo lo establecido.

Concepto de bienes inmuebles

El concepto de bien, según Campos (2017) "...se usó solo para designar las cosas corpóreas, pero hoy día significa todo aquello que es susceptible de apropiación en beneficio de una persona o colectividad...Los bienes así entendidos forman el activo de un patrimonio e incluyen casas, tierras, derechos..." (p.15).

Al respecto, el término de "bienes" se define según Merino (2017) "...como las cosas de que los hombres se sirven y con las cuales se ayudan" (p.1). Del mismo modo, Merino manifiesta que los bienes son todas las cosas que pueden ser objeto de una relación jurídica. En otras palabras, cuando nos referimos a bienes, estamos hablando de cosas susceptibles de uso o apropiación por parte de las personas, siempre y cuando estos no se encuentren fuera del comercio de los hombres por su naturaleza o por disposición legal.

Asimismo, Campos (2017) señala que "Cosa es todo lo que existe, ya sea corporal o incorporal, y se convierte en bienes cuando es apropiada por el hombre..." (p.34).

Por lo anterior, en cuanto al concepto de bienes inmuebles, Cabanellas (2000) señala que "...Los que no se pueden transportar de una parte a otra sin su destrucción o deterioro" (p.52).

En otras palabras, son cosas que no se pueden trasladar de un lugar a otro sin que sufran algún daño o menoscabo. En cambio, los bienes muebles también son susceptibles de apropiación, pero pueden trasladarse sin sufrir alteraciones o modificaciones, por ejemplo, un automóvil.

Igualmente, Merino (2017) manifiesta que los bienes inmuebles

"...son aquellos que no se pueden transportar de un lugar a otro por sus especiales características, como los edificios, terrenos, etc....El bien inmueble por antonomasia es la tierra, luego, todo aquello que se encuentre unido de forma estable a la misma, ya sea de forma natural o artificial, será considerado un bien inmueble..." (p.2).

De igual manera, es transcendental indicar que nuestro Código Civil, en su artículo número 253, señala que "Los bienes consisten en cosas que jurídicamente son muebles o inmuebles,

corporales o incorporales” (p.38). Asimismo, los artículos 254 y 255 del mismo código nos brindan una clasificación de los bienes inmuebles, que pueden ser:

Inmuebles por naturaleza

1. Las tierras, los edificios y demás construcciones que se hagan en la tierra.
2. Las plantas, mientras estén unidas a la tierra, y los frutos pendientes de las mismas plantas.

Inmuebles por disposición de la ley

1. Todo lo que esté adherido a la tierra, o unido a los edificios y construcciones, de una manera fija y permanente. También se llaman: inmuebles por incorporación.
2. Las servidumbres y demás derechos reales sobre inmuebles.

Del mismo modo, la doctrina nos brinda otra clasificación y es por destino, estos son aquellos muebles que están destinados a servir a un inmueble y por ello se convierten en inmuebles.

Con base en lo anterior, cabe mencionar la resolución N° 01598 – 2000 dictada el día veintidós de noviembre del año dos mil, por el Tribunal Primero Civil, que indica lo siguiente

Bien es sabido que **las cosas se conceptúan inmuebles, por su naturaleza o por decreto de la ley.** En el caso colocado sub judice juega el artículo 254, inciso 1°, del Código Civil. En principio por su fijeza y estabilidad absolutas únicamente el suelo debiera estimarse inmueble por naturaleza. Pero no puede reputarse como un canon ortodoxo, monolítico. Secuela de su unión simbiótica con la superficie, por concebirse como aditamentos o accesorios de ella, calificarse como inmueble por naturaleza las construcciones estables que se hagan en aquélla, exterior o interiormente. Cosa principal es la que en una relación jurídica constituye el objeto preeminente y a la que viene a unirse otra, pero para su complemento, beneficio, aprovechamiento o paramento. Accesorio es la que se anexiona a la matriz, a lo básico, a lo central [...] (Lo resaltado no es del original).

Desarrollador inmobiliario

En palabras de Matamoros (2016), debido las buenas condiciones que tiene Costa Rica para la convivencia entre individuos, se ha propiciado un crecimiento de la actividad comercial de bienes inmuebles en nuestro país. Actualmente, los consumidores tienen una amplia gama de ofertas para poder adquirir un bien inmueble, ya que, tanto inversionistas nacionales como extranjeros, avocaron su patrimonio en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el país, los cuales van dirigidos a las clases sociales media y alta. (p.109).

En esa misma línea, el Reglamento 37899-MEIC define el término de desarrollador inmobiliario en su articulado número dos, de la siguiente forma

Aquella persona física o jurídica que realice una actividad mediante la cual lleva a cabo un plan de inversión, promesa de venta o compraventa, venta y administración, total o parcial de bienes inmuebles; incluyendo o no en la ejecución de esta actividad, la construcción de dichos bienes.

En otras palabras, el desarrollador inmobiliario puede ser una persona física o una empresa que se dedique a la venta y administración total o parcial de bienes inmuebles, tales como casas, apartamentos, etc., y puede incluir o no su construcción. No obstante, dicha actividad comercial debe ser realizada de forma habitual y no esporádica.

En este punto, es importante recordar lo planteado anteriormente, si el desarrollador inmobiliario desea comercializar bienes inmuebles mediante las ventas a plazo, tiene dos procesos que cumplir. Uno es el registro como inmobiliaria ante el MEIC y el otro es la aprobación del proyecto.

En el caso de Registro debe llenar solamente el formulario III y adjuntar los siguientes documentos

- a. Indicar medio para atender notificaciones.
- b. Copia del documento de identidad del representante legal.
- c. Copia del poder o documento que autorice al representante o apoderado, si es del caso.

- d. Personería jurídica, en el caso de ser una empresa desarrolladora o entidad, la cual deberá tener una vigencia no mayor a tres meses de emitida.
- e. Encontrarse al día con sus obligaciones ante la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), lo cual será verificado por el MEIC o la entidad acreditada en el sistema electrónico SICERE o ante la CCSS.
- f. Inscripción ante Tributación Directa de la última declaración de renta presentada ante el Ministerio de Hacienda, cuando corresponda.
- g. En caso de que el cumplimiento de lo ofrecido recaiga en una tercera persona se deberá presentar original y copia de los acuerdos, convenios o vínculos comerciales que respalden el plan ofrecido.

Para la autorización de los proyectos debe cumplir con lo establecido en el artículo 237 del Reglamento 37899-MEIC

Artículo 237.-Autorización del plan o los planes de ventas a plazo de bienes inmuebles o prestación de servicios futuros. Antes de iniciar el ofrecimiento público o generalizado del plan, el responsable o el desarrollador inmobiliario, **previamente registrado, deberá obtener la autorización de su plan por parte del MEIC** o el ente acreditado, para lo cual deberá presentar los siguientes requisitos:

- a) Formulario IV de autorización del plan, anexo al presente reglamento completo y firmado por el representante legal o apoderado del responsable del plan. En este formulario se indicará lo siguiente:
 - 1. Descripción de la ubicación geográfica y del proyecto inmobiliario a desarrollar.
 - 2. Número de unidades que se ofrecen y tipos de planes disponibles.
 - 3. Rango de precios de los bienes inmuebles según lo ofrecido públicamente.
 - 4. Los plazos para formalizar la venta o entrega del bien, según sea el caso.
 - 5. Porcentaje solicitado de aporte del consumidor, por parte del responsable del plan, con relación al precio del bien y posibles formas de pago.
 - 6. Indicación de si rinde garantía y la forma en que se establecerá.

7. Indicación clara del tratamiento de las sumas de dinero solicitadas como aportes del consumidor, en caso de que las mismas deban devolverse a este.

b) Copia certificada por notario público u original y copia para ser confrontada del contrato que se presenta ante el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica.

c) Copia de los modelos de contrato de bienes inmuebles ofrecidos al consumidor.

d) Demostración de la solvencia económica del responsable del plan o desarrollador inmobiliario, según se indica en el presente Reglamento.

e) En caso de no cumplir con la demostración de solvencia indicada en el inciso anterior, rendirá garantía, según se indica en el presente reglamento.

f) Detalle del financiamiento según el origen de los fondos utilizados para el desarrollo del proyecto...

¿Qué documentación se debe aportar para comprobar la solvencia económica?

La solvencia económica del responsable del plan o desarrollador inmobiliario se demostrará junto con la solicitud de autorización del plan respectivo, mediante el cumplimiento de una de las siguientes alternativas

a) Una certificación bancaria u otro documento con idéntico valor jurídico mediante el cual el responsable del plan demuestre el porcentaje a ser financiado por la entidad financiera.

b) En caso de que el proyecto inmobiliario utilice fondos que no provengan de un financiamiento bancario, deberá presentar una certificación de Contador Público Autorizado, que demuestre que el responsable del plan o la empresa desarrolladora inmobiliaria, o sus socios, cuentan con el capital suficiente para hacer frente a la ejecución del proyecto o en su defecto, que los responsables del plan cuentan con líneas de crédito abiertas que puedan ser utilizadas para tal fin. Asimismo, se deberá presentar una declaración jurada por parte del o los responsables del plan, que valide lo indicado por el contador.

En cualquiera de los supuestos anteriores, se deberá contar con una certificación que indique el porcentaje del total que será financiado con los aportes del consumidor en el proyecto. El o los responsables del plan o desarrolladores inmobiliarios que no cumplan con alguna de las dos opciones indicadas anteriormente, deberán presentar como garantía una constancia o certificación emitida por una entidad financiera. Esta debe hacer constar el método financiero que tiene el proyecto para el manejo de las primas y sumas de dinero que se reciban como aportes por parte de los consumidores...

Análisis de los artículos 238 y 239 del reglamento 37899-MEIC, como instrumento para proteger los derechos del consumidor

Nuestro legislador costarricense, mediante la Ley N°7472 y su correspondiente Reglamento 37899-MEIC, delimitó el marco legal sobre el cual se deben desarrollar las ventas a plazo de bienes inmuebles. En dicha normativa, se encuentra un conglomerado de requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios que deseen comercializar bienes inmuebles por medio de las ventas a plazo, para de cierta forma, disminuir la incertidumbre que sufren los consumidores al adquirir bienes por ese medio. Dichos requisitos se han desarrollado de forma paulatina en la presente investigación.

Como bien se ha visto, el comerciante debe de inscribirse primeramente ante el MEIC, para después buscar la autorización de los planes de ventas a plazo que desea ofrecer al público. Es importante señalar que, aunque el desarrollador se encuentre debidamente inscrito, eso no es aval para que a priori ofrezca los bienes a través de las ventas a plazo, ya que después de estar inscrito, también debe ser autorizado por el MEIC para comercializarlos. En ese sentido, el desarrollador también debe de ser solvente económicamente para poder llevar a cabo el proyecto inmobiliario, aspecto que forma parte de la evaluación que realiza el MEIC, y de no ser posible; es decir, se comprueba que no es solvente, debe rendir una garantía para considerarse solvente y así poder comercializar bienes inmuebles mediante las ventas a plazo.

Solvencia económica de los desarrolladores inmobiliarios

En el artículo 238 del Reglamento 37899- MEIC se expresa lo siguiente

Artículo 238.-Comprobación de la solvencia económica. La solvencia económica del responsable del plan o desarrollador inmobiliario se demostrará junto con la solicitud de autorización del plan respectivo, mediante el cumplimiento de una de las siguientes alternativas:

a) Una certificación bancaria u otro documento con idéntico valor jurídico mediante el cual el responsable del plan demuestre el porcentaje a ser financiado por la entidad financiera.

b) En caso de que el proyecto inmobiliario utilice fondos que no provengan de un financiamiento bancario, deberá presentar una certificación de Contador Público Autorizado, que demuestre que el responsable del plan o la empresa desarrolladora inmobiliaria, o sus socios, cuentan con el capital suficiente para hacer frente a la ejecución del proyecto o en su defecto, que los responsables del plan cuentan con líneas de crédito abiertas que puedan ser utilizadas para tal fin. Asimismo, se deberá presentar una declaración jurada por parte del o los responsables del plan, que valide lo indicado por el contador.

En cualquiera de los supuestos anteriores, se deberá contar con una certificación que indique el porcentaje del total que será financiado con los aportes del consumidor en el proyecto.

En otras palabras, el desarrollador inmobiliario debe de mostrar su solvencia cumpliendo con uno de los requisitos anteriores, ya sea mediante una certificación bancaria en la que demuestre el porcentaje por ser financiado por parte de la entidad financiera, y se considera solvente si cumple a cabalidad dicho requisito. De igual forma, si el desarrollador no va a utilizar fondos que provienen de un banco, también puede presentar una certificación de CPA en la cual demuestre que el responsable del proyecto inmobiliario es solvente para hacer frente a su ejecución. Del mismo modo, deberá presentar una declaración jurada por parte del o los responsables, que valide lo dicho por el CPA. Es menester indicar que dicha declaración jurada debe ser realizada por un notario público.

Por otro lado, si el desarrollador presenta la documentación mencionada supra, pero según los cálculos realizados por el MEIC se considera que es insolvente o incapaz económicamente para llevar a cabo el proyecto inmobiliario. El artículo 239 del Reglamento 37899-MEIC, dispone lo siguiente

Artículo 239.-**Sobre la garantía.** El o los responsables del plan o desarrolladores inmobiliarios **que no cumplan con lo requerido en el artículo anterior**, deberán presentar como garantía una constancia o certificación emitida por una entidad financiera, que haga constar el método financiero que tiene el proyecto para el manejo de las primas y sumas de dinero que se reciban como aportes por parte de los consumidores. Estos métodos pueden ser fideicomisos o planes de manejo de primas,

establecidos para tal fin. También, se podrá utilizar la figura del seguro. (Lo resaltado no es del original).

De lo anterior se colige que a pesar de llegar a la conclusión de que el desarrollador inmobiliario no es económicamente solvente para la ejecución de dicho proyecto, todavía la normativa en su siguiente artículo le brinda otra oportunidad al empresario para que pueda comercializar, mediante las ventas a plazo. Esto se da por medio de una garantía, la cual puede ser escogida por el mismo desarrollador, siempre y cuando esta esté conforme al artículo 239 del respectivo reglamento. Puede ser desde hasta una certificación emitida por el banco, que indique como se va a manejar el dinero de las primas que se reciban por parte de los consumidores, mediante un fideicomiso, que igualmente indique la forma de manejar las cuotas de los consumidores, o bien, podría utilizar la figura del seguro.

En esa misma línea, si el desarrollador brinda al MEIC cualquiera de las garantías anteriormente mencionadas, y según la evaluación del MEIC, el empresario, en teoría, estaría facultado para comercializar al público la venta a plazos de bienes inmuebles. Sin embargo, es menester señalar que, primero debe recibir la aprobación del MEIC para poder comercializar.

Garantía de cumplimiento en bienes inmuebles

En el tema de garantías a favor del consumidor, el reglamento 37899 -MEIC, en su artículo número 2, establece los tipos de garantía que deben utilizar los desarrolladores inmobiliarios

Constancia o certificación emitida por una entidad fiscalizada por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) o por el Banco Hipotecario de la Vivienda (BANHVI), que haga constar el método financiero que tiene el proyecto para el manejo de las primas o sumas de dinero que se reciban como aportes por parte de los consumidores. Estos métodos pueden ser fideicomisos o planes de manejo de primas, establecidos para tal fin. También, se podrá utilizar la figura del seguro.

De lo anterior se colige que los medios de garantía que puede utilizar el desarrollador inmobiliario pueden ser desde fideicomisos o planes de manejo de primas, o bien la figura del seguro. Sin embargo, el tipo de seguro que dice la última línea del artículo hace referencia a un seguro de caución. Cabe señalar, que solamente los desarrolladores que sean insolventes para llevar a cabo un proyecto inmobiliario tienen que rendir dicha garantía.

Asimismo, Cabanellas (2010) define garantía como “Seguridad o protección frente a un peligro o contra un riesgo. (p.178). Es decir, el uso de la garantía brinda cierta confianza al consumidor, de que, si al final no recibe el bien inmueble esperado, en teoría no sufriría un menoscabo económico, ya que está protegido para ciertas eventualidades.

En ese mismo sentido, el reglamento 37899-MEIC, en su artículo 239, establece que los empresarios quienes no tengan el patrimonio suficiente para respaldar el proyecto inmobiliario de su interés pueden presentar alguna de las anteriores garantías. Dichas garantías son un tipo de protección que se brinda a los consumidores. Esto mediante una certificación de una entidad financiera, donde conste alguno de los medios indicados, ya sea por medio del fideicomiso, el cual debe contener la manera en cómo se administrarán las primas de los consumidores y cómo se desembolsarán los dineros al desarrollador. Como, por ejemplo, según se realicen avances de la obra, o bien la figura del seguro, esto como respaldo de las sumas de dinero entregadas por el consumidor por concepto de primas y correspondiente al 0,20 del valor promedio nominal de los planes de ventas que se pretendan autorizar.

Para obtener una mayor claridad en cuanto a los medios de garantía que puede ofrecer el desarrollador inmobiliario, se va a explicar, grosso modo, cada una de ellas.

El contrato de fideicomiso

Vásquez (2011) citado por Monge (2014) explica que

El fideicomiso es un contrato por virtud del cual se confieren facultades a un sujeto para que realice actos respecto a determinados bienes, a efecto de lograr un fin específico, en provecho de quien designa aquél que otorga las facultades. Sus

antecedentes datan del derecho romano y germánico. Desde entonces ya se considera que fideicomiso es un encargo que se confía a la honradez y a la fe ajena. La institución surgió en relación con la manifestación de la última voluntad, es decir, ligada a la sucesión, cuando la persona encargaba para después de su muerte, la ejecución de determinados actos fuera de testamento. En su desarrollo llega a operar como una institución independiente de aquella con la que nació...El fin del fideicomiso puede ser de cualquier índole, en tanto que los actos que por el mismo se ejecutan no sean ilícitos...El fideicomiso es un mandato de afectación de bienes a un fin. (p.479).

En esa misma línea de pensamiento, Cabanellas (2000) indica que el fideicomiso es la

Disposición de última voluntad en virtud de la cual el testador deja sus bienes, o parte de ellos, encomendados a la buena fe de una persona para que, al morir ésta a su vez, o al cumplirse determinadas condiciones o plazos, transmita la herencia a otro heredero o invierta el patrimonio del modo que se le señale.

En cuanto a la palabra de fideicomiso, Messineo y Lipari (1955), citados por Monge (2014) expresan lo siguiente

La palabra fideicomiso tiene una antiquísima tradición del Derecho romano, enlazado con la idea de la sucesión testamentaria en sus inicios. “Fiducia” hace referencia a una particular figura jurídica, que comprende la concesión de un poder al fiduciario para lograr el cometido específico. (p.479).

La figura del fideicomiso se encuentra regulada en nuestro Código de Comercio, en su artículo número 633 y siguientes; no obstante, el artículo 633 brinda la siguiente definición del fideicomiso

Por medio del fideicomiso el fideicomitente trasmite al fiduciario la propiedad de bienes o derechos; el fiduciario queda obligado a emplearlos para la realización de fines lícitos y predeterminados en el acto constitutivo.

Igualmente, el Tribunal Agrario, mediante la Resolución N° 00706 – 2014, indica lo siguiente

El contrato de fideicomiso es un acuerdo de voluntades, por medio del cual una persona física o jurídica llamada "fideicomitente", traspasa a otra persona física o jurídica, llamado "fiduciario", bienes en propiedad fiduciaria para que los administre en favor de una tercera persona física o jurídica llamada "fideicomisario" o "beneficiario". Etimológicamente, tiene derivación latina: ³fides´ (fidelidad, lealtad, fe) y "commissum" (comisión, cargo secreto o confidencial). Se trata, por ende, de un contrato basado en una relación de encargo o depósito, para la administración de bienes, donde priva la confianza, la buena fe. En principio, fue un contrato aplicado en el Derecho mercantil, y en nuestro país el artículo 633 del Código de Comercio, lo define así: "Por medio del fideicomiso el fideicomitente transmite al fiduciario la propiedad de bienes o derechos; el fiduciario queda obligado a emplearlos para la realización de fines lícitos y predeterminados en el acto constitutivo". El contrato se realiza para alcanzar un fin determinado por el fideicomitente, en provecho de éste o de un tercero llamado beneficiario o fideicomisario. Un efecto importante de este contrato es que se confiere la propiedad de los bienes o derechos al fiduciario, para su administración de acuerdo con los fines específicos del fideicomiso.

En otras palabras, el fideicomiso es un contrato que consiste en un acuerdo de voluntades, en el cual una persona física o jurídica, llamada fideicomitente, traspasa a otra persona física o jurídica, llamada fiduciario, bienes o derechos en propiedad fiduciaria, para que administre a favor de un tercero llamado fideicomisario o beneficiario.

En este punto, es preciso señalar que si el desarrollador inmobiliario decide utilizar la figura del fideicomiso, en su contenido debe establecer la forma en cómo se van a administrar las primas de todos los consumidores, y a su vez, establecer cómo se desembolsarán los dineros al desarrollador. Una de esas formas puede ser mediante los avances del proyecto inmobiliario.

Partes que intervienen en el fideicomiso

Como ya se mencionó, son tres las personas (físicas o jurídicas) que intervienen en el contrato.

Fideicomitente: Es quien traspassa los bienes o derechos determinados, en propiedad fiduciaria al fiduciario.

Fiduciario: Es quien administra los bienes o derechos objeto del fideicomiso para la realización de fines lícitos y predeterminados en el acto constitutivo, a favor del fideicomisario. Dicha administración, debe realizarla como buen padre de familia; es decir, su desempeño debe ser con cuidado y de la mejor manera.

Fideicomisario: Es la persona en cuyo beneficio se ha instituido el fideicomiso; es decir, es el beneficiado del fideicomiso.

En concordancia con lo anterior, nuestro Código de Comercio, en su numeral 656, expresa que “El fiduciario no podrá ser fideicomisario. De llegar a coincidir tales calidades, el fiduciario no podrá recibir los beneficios del fideicomiso en tanto la coincidencia subsista”.

La legislación costarricense indica que están prohibidos

Según el artículo 661 del Código de Comercio se prohíben

- a) Los fideicomisos con fines secretos;
- b) Los fideicomisos en los que beneficio se conceda a diversas personas que sucesivamente deben sustituirse por muerte de la anterior, salvo el caso en que la sustitución se realice en favor de personas que, a la muerte del fideicomitente, están vivas o concebidas ya;
- c) Los fideicomisos cuya duración sea mayor de treinta años, cuando se designe como fideicomisario a una persona jurídica, salvo si ésta fuere estatal o una institución de beneficencia, científica, cultural o artística, constituida con fines no lucrativos; y
- d) Los fideicomisos en los que al fiduciario se le asignen ganancias, comisiones, premios u otras ventajas económicas fuera de los honorarios señalados en el acto constitutivo. Si tales honorarios no hubieren sido señalados, éstos serán fijados por el

juez, oyendo el parecer de peritos, en diligencias sumarias especialmente incoadas al efecto y siguiendo los trámites establecidos para los actos de jurisdicción voluntaria.

Características del contrato de fideicomiso

Se considera un contrato mercantil profesional, real, consensual porque se necesita el consentimiento de las partes, formal porque debe cumplir con una serie de requisitos para existir, típico porque es regulado por el Código de Comercio, Intuitu personae porque solamente la persona interesa puede realizar el acto, Final porque pasados los treinta años ya no se puede ejecutar más y de Gestión porque siempre hay una ganancia económica.

Clasificación de los fideicomisos

Nuestro Código de Comercio define dos grandes áreas de clasificación de los fideicomisos, al mencionar que se constituyen mediante un acto entre vivos o por testamento. A continuación, se mencionarán los más comunes

1. *Mortis causa*: Con relación a esta clasificación podemos mencionar; los testamentos o pólizas.
2. *Inter vivos*: Al respecto, dicha clasificación es más amplia, ya que, podemos hablar de jubilaciones o pensiones, garantía, educación a menores, titularización (compra de inmuebles-recursos frescos), públicos (créditos de desarrollo) y otros (concesión de obra pública y fines varios).

Obligaciones y derechos de las partes

El fiduciario debe cumplir con los fines del fideicomiso, así como guardar el secreto fiduciario. También contabilizar individualmente cada negocio fiduciario, separando cada patrimonio fideicometido de su propio patrimonio y del patrimonio de las partes que intervienen en el fideicomiso. Asimismo, le corresponde rendir cuentas como administrador y ejecutor del fideicomiso. También debe pagar impuestos, tasas y otras cargas que pesen sobre los bienes fideicometidos y finalmente, defender el patrimonio fideicometido.

El fideicomitente debe reconocer al fiduciario la remuneración establecida, así como reembolsar los gastos que tuvo que realizar el fiduciario al desempeñar el cargo establecido. Sin embargo, el fideicomitente también cuenta con derechos tales como: exigir rendición de

cuentas por parte del fiduciario, ejercer la acción de responsabilidad contra el fiduciario, solicitar la remoción del fiduciario en los casos que lo considere necesario, así como obtener la devolución de los bienes al vencimiento del fideicomiso.

Del mismo modo, el fideicomisario también tiene derechos, tales como exigir al fiduciario el cumplimiento y ejercer las acciones de responsabilidad. También, impugnar los actos celebrados por el fiduciario en contra de las instrucciones establecidas por el fideicomiso. Igualmente, puede pedir la remoción del fiduciario cuando se determine que existen intereses incompatibles con los del beneficiario, o bien por la incompetencia del fiduciario.

El fideicomiso se extinguirá

El artículo 659 del Código de Comercio dispone lo siguiente

- a) Por la realización del fin que éste fue constituido, o por hacerse este imposible; b) Por el cumplimiento de la condición resolutoria a que está sujeto; c) Por convenio expreso entre fideicomitente y fideicomisario. En este caso el fiduciario podrá oponerse cuando queden sin garantía derechos de terceras personas nacidos durante la gestión del fideicomiso; d) Por revocación que haga el fideicomitente, cuando se haya reservado ese derecho. En este caso deberán quedar garantizados los derechos de terceros adquiridos durante la gestión del fideicomiso; y e) Por falta de fiduciario cuando existe imposibilidad de sustitución.

En este punto de la investigación, conviene destacar que el artículo 239 del Reglamento 37899-MEIC, mencionado supra, hace referencia a un tipo de garantía que puede ser el fideicomiso. Ahora bien, el único requisito que debe de cumplir esa garantía es explicar cómo se van a administrar las primas de los consumidores y cómo será el medio utilizado, por el cual se le dará dinero a la empresa. En muchas ocasiones, se establece que mediante el avance de la obra que realice la inmobiliaria, el fiduciario le va dando adelantos de dinero al desarrollador del proyecto.

El contrato de seguro

Si bien es cierto, el artículo 239 del Reglamento 37899-MEIC, citado supra, hace referencia a un contrato de caución, es menester explicar, de forma breve, el concepto del contrato de seguro, para luego abarcar de mejor forma la explicación del contrato de caución.

Respecto a esta definición, la Ley Reguladora del Mercado de Seguros incluye la reforma integral a la Ley N° 12 del 30 de octubre de 1924, en el artículo número 2. En su segundo párrafo se expresa lo siguiente

La actividad aseguradora consiste en aceptar, a cambio de una prima, la transferencia de riesgos asegurables a los que estén expuestas terceras personas, con el fin de dispersar en un colectivo la carga económica que pueda generar su ocurrencia. La **entidad aseguradora que acepte esta transferencia se obliga contractualmente, ante el acaecimiento del riesgo**, a indemnizar al beneficiario de la cobertura por las pérdidas económicas sufridas o a compensar un capital, una renta u otras prestaciones convenidas. (Subrayado y negrita no pertenecen al original).

Por ende, el contrato de seguro consiste en que la parte considerada como aseguradora, se obliga contractualmente con el asegurado, en el supuesto de que este sufra alguna pérdida económica, dicha obligación la asume a cambio de una prima o cuota dineraria.

De igual forma, el Tribunal Contencioso Administrativo Sección VI, mediante resolución número 00119-2018, emitida el 28 de setiembre del 2018, manifiesta que

El convenio de seguro es aquel mediante el cual una persona (asegurador), se obliga a cambio de una suma de dinero (prima), a indemnizar a otra (asegurado) o a un tercero designado, del daño o perjuicio derivado de un suceso incierto y futuro, o bien cierto pero que no se sabe cuándo va a acontecer, como es el caso de la muerte.

En esa misma línea, Serrano (2004) citado por Argüello y Barrios (2009) define el contrato de seguros como

... aquel en virtud del cual una persona, generalmente jurídica, llamada asegurador, se obliga por el pago de una suma de dinero llamada premio o prima, a indemnizar a otra persona, que recibe el nombre de asegurado, por las pérdidas o daños que éste

pueda sufrir como resultado de la producción de ciertos riesgos personales o económicos que son objeto del seguro. (p.12).

Según, Cabanellas (2000), el contrato de seguro es el medio

...por el cual una de las partes se obliga, mediante cierta prima, a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño, o de la privación de un lucro esperado que podría sufrir por un acontecimiento incierto. (p.95).

En otras palabras, el contrato de seguro puede ser utilizado por los desarrolladores inmobiliarios para ser “solventes” y, de esa forma, poder comercializar bienes inmuebles por medio del concepto de ventas a plazo. Es un contrato que se realiza mediante el acuerdo entre las partes contratantes, que reciben el nombre de asegurado, quien es el sujeto que entrega la prima o cuota al asegurador, con el objetivo de que este segundo indemnice al primero por las pérdidas o daños económicos que pueda sufrir.

Partes que intervienen en el contrato de seguro

Dentro de la doctrina y normativa citada, conviene destacar varios elementos personales que forman parte de dicho contrato.

El asegurador: Es la persona (jurídica) que recibe la prima y asume la responsabilidad de indemnizar, en caso de daños o pérdidas. En el mismo sentido, Argüello et al. (2009) disponen que “La obligación principal de la aseguradora es otorgar la indemnización al tomador o asegurado en caso de ocurrir el siniestro”. (p.46).

El tomador: La Ley Reguladora, en su artículo 3, citado por Argüello et al. (2009) expresa que “...es quien contrata el seguro y traslada los riesgos”. (p.47). Es decir, en este caso el tomador podría ser la desarrolladora inmobiliaria que contrata el seguro, para que, en un determinado perjuicio, el asegurador indemnice al beneficiado. Dicha indemnización también puede recaer sobre el mismo tomador. De igual forma, Villalobos (2013), quien cita la Ley N°8956, indica que la “persona física o jurídica que, por cuenta propia o ajena, contrata el seguro y traslada los riesgos al asegurador”. (p.93).

Por otro lado, Villalobos (2013) quien cita la Ley N°8956, expresa que los terceros relevantes para el contrato de seguro son

El asegurado: “persona física o jurídica que en sí misma o en sus bienes está expuesta al riesgo...” (p.95).

El beneficiado: “persona física o jurídica en cuyo favor se ha establecido lícitamente la indemnización...” (p.97). De igual manera, para Argüello et al. (2009) “...es la persona que va a recibir la utilidad del seguro cuando se produzca el hecho contemplado en el mismo”. (p.48). Es preciso señalar que, la persona asegurada o beneficiada puede ser la misma persona.

Características del contrato de seguro

Del mismo modo, el Tribunal Contencioso Administrativo Sección VI, mediante resolución número 00119-2018, emitida el 28 de setiembre del 2018, establece las siguientes características

Se caracteriza por ser un negocio comercial, solemne (su perfeccionamiento se produce a partir del momento en que el asegurador suscribe la póliza), bilateral (genera derechos y obligaciones para cada uno de los sujetos contratantes), oneroso (para las partes existe un enriquecimiento y empobrecimiento correlativos), aleatorio (tanto el asegurado como el asegurador están sometidos a una contingencia que puede representar para una utilidad y para el otro una pérdida; la contingencia consiste en la posibilidad de que se produzca el siniestro), de ejecución continuada (los derechos de las partes o los deberes asignados a ellas se van desarrollando en forma continua, a partir de la celebración del contrato hasta su finalización por cualquier causa), y de adhesión (el seguro no es un contrato de libre discusión sino de adhesión, donde las cláusulas son establecidas por el asegurador, no pudiendo el asegurado discutir su contenido, tan sólo aceptar o rechazar el contrato).

Es decir, estamos hablando de un contrato bilateral, en el cual tanto el asegurado como el asegurador tienen obligaciones y derechos recíprocos, ya que el primero está obligado a entregar al segundo una suma de dinero, que corresponde a la prima, y el segundo se compromete con el primero a asumir el riesgo económico que este enfrente, al brindar la indemnización correspondiente. Por otra parte, es un contrato oneroso, ya que la relación contractual es motivada por un carácter dinerario. También, es un contrato principal, en el sentido de que no depende de otros contratos para subsistir en la vida jurídica. Es formal

porque las partes deben plasmar por escrito y dejar claro el contenido de este. Es un contrato típico, el cual se encuentra regulado por norma especial y supletoriamente por el CC y de Comercio. Es de adhesión, ya que, quien establece el contenido del contrato es el asegurador, y el asegurado es quien acepta o no.

Es necesario resaltar que la Ley N°7472 y su correspondiente reglamento 37899-MEIC han provisto los tipos de garantías que los desarrolladores inmobiliarios pueden utilizar y así poder comercializar bienes mediante las ventas a plazo. Esto para los que no son solventes, ya que los solventes, como hemos visto a lo largo de la presente investigación, no deben de brindar ninguna garantía.

Elementos esenciales de contrato de seguro

En relación con estos elementos, la Ley Reguladora del Mercado de Seguros, incluye en su artículo número 8 lo siguiente

Son elementos esenciales del contrato de seguro:

- a) El consentimiento de las partes.
- b) El interés asegurable presente o futuro.
- c) El riesgo asegurable.
- d) La prima del seguro o el procedimiento para determinarla.
- e) La obligación del asegurador.

Será absolutamente nulo el contrato de seguro que carezca de alguno de estos elementos esenciales.

Igualmente, el contrato de seguro debe cumplir con una serie de requisitos, los cuales los establece la Ley Reguladora del Mercado de Seguros en varios de sus artículos, así como la doctrina. Argüello et al. (2009) señala los siguientes

1. Que sea ofrecido por una entidad autorizada.

En su artículo número 3, establece que solamente podrán realizar oferta pública de seguros y negocios de seguros quienes cuenten con autorización para ello.

2. Que los términos del contrato sean aceptados por las partes.

En su artículo número 8, manifiesta que debe estar presente el consentimiento de las partes; es decir, que ambas estén de acuerdo.

3. Deben establecerse claramente las causas del mismo.
4. El objeto legal que lo fundamenta.
5. Debe constar por escrito.
6. Las partes que lo conforman deben tener capacidad para ello. (pp.30-35).

Seguro de caución

Según Mora (2018) citando a Seguro de Caución Colones (2015) a nivel nacional, el seguro de caución se ha definido como el contrato que

...ampara las pérdidas económicas que sufre el Asegurado derivadas del incumplimiento de la obligación contractual, legal o judicial descrita en el certificado de garantía por parte del Tomador y que ocurra durante el periodo de vigencia de la póliza. (p.105).

De igual forma, Mora (2018) quien cita a Hoyos (2012), define el seguro de caución como el

...tipo de contrato de seguros que garantiza el resarcimiento de los daños que emerjan del incumplimiento de una obligación. Esto significa que una aseguradora asume el riesgo de incumplimiento ante el asegurador, en que pueda incurrir el deudor, garantizando el cumplimiento de las obligaciones que convino. (p.103).

Según lo expuesto por la doctrina, se podría decir que el seguro de caución permite indemnizar al asegurado por los daños que sufra por el incumplimiento contractual por parte del asegurador. Entonces, de cierta forma, dicho seguro le brinda una especie de seguridad al asegurado de que, independientemente de cualquier eventualidad que se presente y

dificulte el cumplimiento de la obligación, la aseguradora se hará cargo de ello, y evitará así una afectación mayor y resarcir los daños al asegurado.

Asimismo, la Contraloría General de República mediante dictamen R-DCA-631-2016, citado por Mora (2018) definió el seguro de caución como

El contrato de seguros de caución es un contrato principal cuyo objeto es garantizar al asegurado el cumplimiento de sus obligaciones con un acreedor...en el seguro de caución el asegurador se obliga no a cumplir por ese deudor sino a resarcir al acreedor los daños que ese deudor ha causado o que se derive del incumplimiento de obligaciones jurídicas. Una obligación que tiene como contrapartida el pago de la prima: “el asegurador se obliga, contra el pago de una prima”, artículo 3 de la Ley de Contratos de Seguros. (p.110).

De igual forma, en el seguro de caución participan los mismos sujetos que en el contrato de seguro, la parte aseguradora, el tomador (quienes manifiestan su consentimiento y voluntad) y el beneficiado en un tercero, que no es parte del contrato.

CAPÍTULO III: Marco Metodológico

Enfoque de la investigación

El enfoque utilizado en el presente estudio es de carácter cualitativo, propio de las ciencias sociales, ya que permite adquirir la información oportuna sobre el tema en cuestión, así como examinar los hechos adecuados, para posteriormente brindar una teoría que incida en la defensa efectiva de los derechos de los consumidores.

Según Hernández (2014) “el enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (p.7).

Al respecto, Monje (2011), quien cita a Bonilla y Rodríguez (1997) señala que

La investigación cualitativa se interesa por captar la realidad social [...] El investigador induce las propiedades del problema estudiado a partir de la forma como “orientan e interpretan su mundo los individuos que se desenvuelven en la realidad que se examina”. No parte de supuestos derivados teóricamente, sino que busca conceptualizar sobre la realidad con base en el comportamiento, los conocimientos, las actitudes y los valores que guían el comportamiento de las personas estudiadas. Explora de manera sistemática los conocimientos y valores que comparten los individuos en un determinado contexto espacial y temporal (p.13).

En otras palabras, la investigación que tiene un enfoque cualitativo se empeña en obtener su conocimiento a través de la realidad social, por medio de recolección y análisis de datos que permiten desarrollar aspectos teóricos, en temas poco desarrollados o del todo no estudiados.

Aunado a lo anterior, Blasco y Pérez (2007) indican que

La investigación cualitativa se plantea que observadores competentes y cualificados puedan informar con objetividad, claridad y precisión acerca de sus propias observaciones del mundo social. Ello supone la aproximación al sujeto que está en un mundo real para que nos ofrezca información sobre sus experiencias, opiniones,

valores, etc., en un ámbito del saber determinado. El investigador debe ahora buscar un método que le permita exponer de forma clara y fiable, las observaciones realizadas por él sobre experiencias de otros sujetos (p.25).

Por consiguiente, se desea evaluar el desarrollo natural del fenómeno de naturaleza jurídica, que si bien es cierto ha sido abordado en nuestro país debido a la normativa existente que regula actualmente el tema, no ha sido suficiente para proteger efectivamente los intereses económicos de los consumidores de nuestro país.

Igualmente, el presente estudio intenta construir un conocimiento a partir de las entrevistas estructuradas que se realizarán a expertos en el tema. Esto con el fin de desarrollar de mejor forma el presente trabajo.

Así las cosas, el enfoque cualitativo es pertinente para el avance del presente estudio, ya que uno de sus fines es precisar si en la actualidad se están protegiendo efectivamente los intereses económicos de los consumidores de bienes inmuebles por medio de las ventas a plazo. Esto con el propósito de comprobar, de acuerdo con los datos recabados y a las entrevistas realizadas, si dicho cuerpo normativo es eficiente para proteger a los consumidores como la parte más débil de las relaciones de consumo.

Diseño de investigación

En cuanto al diseño de la investigación, Hernández (2014), acota que “La gestión del diseño de estudio representa el punto donde se conectan las etapas conceptuales del proceso de investigación como el planteamiento del problema, el desarrollo de la perspectiva teórica y las hipótesis con las fases subsecuentes cuyo carácter es más operativo” (p.126).

De igual forma, Hernández (2014) afirma que “Investigación acción. Su precepto básico es que debe conducir a cambiar y por tanto este cambio debe incorporarse en el propio proceso de investigación. Se indaga al mismo tiempo que se interviene” (p.496).

Por tal razón, y de conformidad con el enfoque elegido, se optó por el diseño “investigación-acción”, en virtud del problema planteado, el cual procura resolver o atenuar

la problemática que presentan los consumidores en cuanto a sus intereses económicos al adquirir bienes inmuebles a través del modelo de ventas a plazo.

Muestra de la investigación

Según Hernández (2014) “Toda investigación debe ser transparente, así como estar sujeta a crítica y réplica, y este ejercicio solamente es posible si el investigador delimita con claridad la población estudiada y hace explícito el proceso de selección de su muestra” (p.170).

Así las cosas, para el desarrollo de esta investigación y de conformidad al enfoque seleccionado, la muestra será de expertos, quienes son personas conocedoras del tema en cuestión. De ahí que se consideren las más idóneas para esta investigación, ya que ambos son especialistas en la materia de derechos del consumidor y de las ventas a plazo de bienes inmuebles, quienes cuentan con una larga trayectoria laboral en la materia anteriormente mencionada.

Las personas seleccionadas como muestra son dos especialistas que laboran actualmente en el Departamento de Educación al Consumidor y Ventas a Plazo, que pertenece a la Comisión Nacional del Consumidor del Ministerio de Economía Industria y Comercio. El primer especialista es el Licenciado en Derecho Esteban Orozco Barreda, quien cuenta con amplia experiencia en el tema, y la segunda especialista es la Licenciada Socióloga Marjorie Chacón Quirós, quien también labora para dicho departamento y cuenta con extensa experiencia.

Unidades de análisis

Para llevar a cabo el desarrollo de la presente investigación es importante tomar en cuenta las unidades de análisis, las cuales revelan los contenidos más importantes de cada uno de los objetivos específicos.

Con base en el primer objetivo específico de la investigación, se tomará en cuenta la siguiente unidad de análisis

- La relación de consumo, así como su debida protección.

En el segundo objetivo específico del estudio, se tomará en cuenta la siguiente unidad de análisis

- Ventas a plazo de bienes inmuebles.

En cuanto al tercer objetivo específico del trabajo, se tomará en cuenta la siguiente unidad de análisis

- Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC a la luz del desarrollador inmobiliario.

Instrumentos

Vargas (2012) quien cita a Fontana y Frey (2005) señala que “La entrevista cualitativa permite la recopilación de información detallada en vista de que la persona que informa comparte oralmente con el investigador aquello concerniente a un tema específico o evento acaecido en su vida” (p.123).

Por consiguiente, el instrumento que se va a utilizar para la recolección de datos es la entrevista. Esto se debe a que se considera el instrumento idóneo para dicho propósito. La razón es para, después de recabada la información pertinente, poder analizarla y de esa forma responder la problemática que se expuso en un principio.

De modo que, las entrevistas serán estructuradas, esto quiere decir que se realizarán preguntas previamente establecidas con la intención de llevar un hilo conductor para el tema deseado y de esa forma no salirse de este. De igual manera, se desea crear un momento de claridad que permita lograr una buena comunicación y abordar el tema en concreto.

De igual manera, Vargas (2012) quien cita a Lucca y Berríos (2003) plantea que

En la entrevista estructurada todas las preguntas son respondidas por la misma serie de preguntas preestablecidas con un límite de categorías por respuestas. Así, en este tipo de entrevista las preguntas se elaboran con anticipación y se plantean a las personas participantes ... (p.126).

Procedimiento para la recolección y análisis de datos

La recolección de datos se realizará a través de las entrevistas estructuradas que se pretenden efectuar el día 28 de febrero del año 2020, al ser las 10 y 11 am en las oficinas de la Comisión Nacional del Consumidor, ubicadas en San José, Tibás, Anselmo Llorente, Oficentro ASEBANACIO, en la intersección de la ruta nacional 101 y la ruta nacional 32.

Método de análisis

El método de análisis seleccionado para desarrollar esta investigación es el método de factorización propuesto por el doctor Roberto Hernández Sampieri en Metodología de la investigación. Este método consiste en que, de los objetivos específicos saldrán las unidades de análisis que tienen contenido en el marco teórico, y que se dividirán en categorías para describirlas, analizarlas e interpretar los datos para contestar la pregunta de la investigación.

CAPÍTULO IV: Análisis de resultados

En el presente capítulo se pretende ampliar y fundamentar el análisis que existe detrás de cada categoría de análisis propuesta y que permitió dar sustento y desarrollar la presente investigación. Primeramente, se tomará en cuenta la primera unidad de análisis que se divide en dos categorías que son la relación de consumo y la protección del consumidor. De forma semejante se desarrollará la segunda unidad de análisis que se divide en las categorías: ventas a plazo y bienes inmuebles. Por consiguiente, para efectos de esta unidad, también se tomará en cuenta la tercera unidad de análisis que se divide en las categorías: el Reglamento 37899-MEIC y el desarrollador inmobiliario.

Primera unidad de análisis

1. Categoría: La relación de consumo y la protección del consumidor

a) La relación de consumo

...el tema relacionado con el consumo de las personas siempre ha sido motivo de análisis y de discusión; esto porque es evidente la situación de inferioridad que tienen los consumidores con respecto a los comerciantes o empresarios, quienes son los encargados de ofrecer servicios y bienes a los primeros.

Siguiendo esa misma línea, Sebastián (2013) expresa que

Dicha sociedad de consumo, en la que estamos inmersos, se caracteriza, entre otros aspectos, por una creciente, estandarizada y masificada producción de bienes y servicios dirigida a los consumidores, contextualizada por abundantes y agresivas campañas publicitarias, prácticas comerciales y estrategias de financiación. En ese contexto, los consumidores se encuentran en una marcada situación de debilidad y vulnerabilidad estructural frente a los proveedores de dichos bienes y servicios. (p.3).

En otras palabras, los consumidores se encuentran en un estado de vulnerabilidad frente a los comerciantes o empresarios, ya que el objetivo de estos es cautivar a los consumidores y captar su atención para que adquieran servicios y bienes necesarios o innecesarios para ellos. Por tal razón, ha surgido la necesidad de proteger cada vez más a la parte más débil de las relaciones de consumo.

De igual forma, Sebastián (2013) manifiesta: "...bajo el imperio axiológico de la justicia, la equidad y la buena fe, justifica que emerja este nuevo campo del conocimiento jurídico con finalidad esencialmente protectoria de la parte más débil de la relación de consumo: los consumidores". (p.3).

En relación con esta unidad de análisis, es importante mencionar que en el artículo 2 de la Ley N°7472, con respecto a los sujetos de la relación de consumo, se mencionan los siguientes: consumidor, comerciante o proveedor, y agente económico. Igualmente, se considera consumidor a las personas físicas como a las personas jurídicas. Asimismo, a los artesanos y al pequeño empresario, por tal razón vemos que el término consumidor en Costa Rica es bastante amplio. El Reglamento 37899-MEIC dispone las definiciones de artesanos y pequeño industrial.

Siguiendo esa misma línea, es necesario enfatizar en la ampliación del término consumidor. Así como en la diferenciación que hizo la jurisprudencia en cuanto al consumidor jurídico y el consumidor material, mediante la resolución número 295-F-2007 de las 14: 45 horas del 26 de abril de 2007 emitida por la Sala Primera de la Corte de Justicia. Esta plantea lo siguiente:

...El término "consumidor" referido a la situación jurídica del actor cuando ingresó al supermercado, corresponde a un concepto más amplio que el de comprador. En concordancia con el parámetro constitucional, consumidor, debe de entenderse en un planteamiento expansivo respecto al ámbito de aplicación de las personas que requieran de una especial protección en esta materia. No se supedita a un "contrato de consumo", porque significaría aplicarla de forma restringida y limitada a aquella persona que compra o contrata. La posición del derecho moderno, según este Órgano decidor, es que se le conciba como cliente, entendido a quien participa en las actividades comerciales en la posición en la posición de potencial adquirente -y no

comprador efectivo-, de bienes y servicios con el titular de la oferta. Dependiendo de la etapa del proceso, se puede distinguir entre contratante y cliente. El primero, se denomina consumidor jurídico. Adquiere un servicio un bien o servicio mediante una relación jurídica típica, como, por ejemplo, la compra. El segundo es el consumidor material, quien no contrata el bien o servicio, puede potencialmente adquirirlo o utilizarlo. Este último es el centro de protección jurídica en el ámbito de seguridad de todos los consumidores.

Es decir, en nuestro país el término consumidor es muy amplio, ya que no solamente se considera consumidor aquella persona que adquiere un bien o servicio dentro de una relación de consumo, sino también se considera consumidor aquella persona que, sin haber adquirido un bien o servicio en la relación de consumo, se considera como un potencial consumidor. Igualmente, se considera consumidor a los pequeños industriales o artesanos, como lo vimos anteriormente.

Por consiguiente, la jurisprudencia brinda dos términos de consumidor, uno corresponde al consumidor jurídico que es la persona física o jurídica que adquiere el bien o el servicio en la relación de consumo, y el otro se llama consumidor material, y es la persona física o jurídica que, sin adquirir el bien o servicio, se considera como un cliente potencial, y por ende, también se le considera consumidor.

En esa misma línea, lo que hoy en día se conoce como los derechos de los consumidores alcanzó la importancia deseada hasta los años sesenta. Antes se entendía que los comerciantes y consumidores se encontraban en la misma condición; es decir, como iguales, donde podían sacar provecho entre sí en las relaciones de consumo. Sin embargo, esto nunca fue cierto, ya que hasta el día de hoy el consumidor aún, y con la protección actual, sigue siendo la parte más débil de las relaciones de consumo, por ende, se le debe proteger.

b) Protección al consumidor

Instituciones que brindan protección al consumidor

Básicamente, según Mora (2003), citado por Obando (2018) en nuestro país son tres las instituciones que brindan protección a los consumidores, entre ellas están el MEIC, CNC

y MINSA. Sin embargo, para la presente investigación solo se tomará en cuenta a las dos primeras, no así a MINSA.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio

El MEIC fue creado en junio de 1977, mediante la Ley N°6054, en la cual se le da como competencia participar en la formulación de la política económica del Gobierno y en la planificación nacional en los campos de su competencia. Así como ser el ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, y también para el sector de las pequeñas y medianas empresas.

La misión del MEIC

Es ser la instancia nacional que propicia y apoya el desarrollo económico y social por medio de políticas que faciliten el fortalecimiento de la competitividad de los sectores industria, comercio y servicios, especialmente las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME), fomentando los encadenamientos productivos, mejorando la capacidad estatal de administrar el comercio, velando por la competencia justa, la mejora regulatoria, la calidad y el apoyo al consumidor.

Visión del MEIC

Llegar a ser una institución líder que contribuyan a mejorar la competitividad de los sectores industria, comercio y servicios; a través de una labor proactiva, ágil y eficiente en los campos de su competencia, procurando como resultado un impacto positivo en el desarrollo del país.

Objetivos estratégicos

Fortalecer y consolidar los emprendimientos, la micro, pequeña y mediana empresa. Así como, facilitar condiciones que permitan el acceso y el adecuado funcionamiento del mercado nacional, que favorezcan el desarrollo integral y equitativo del país. También, promover la implementación del aseguramiento de mediciones en los procesos de las PYMES para el mejoramiento de la competitividad. Además resolver las denuncias planteadas ante la Comisión Nacional del Consumidor por incumplimientos a la Ley de

Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (N° 7472) y su Reglamento 37899-MEIC y finalmente, fomentar un sector industrial competitivo fuertemente integrado que articule todas las iniciativas productivas del país, con un significativo componente de innovación tecnológica en sus procesos productivos, impulsador de más inversión emprendedurismo, encadenamientos productivos, y generador de empleo digno que contribuya al crecimiento y desarrollo económico, sostenido, sustentable y equitativo.

Asimismo, el MEIC cuenta con varias dependencias, entre ellas están el Área de Apoyo al Consumidor, la Unidad de Políticas y Apoyo al Consumidor, y la Unidad Técnica de Apoyo a la Comisión Nacional del Consumidor.

En relación con la primera unidad, está es la encargada de proponer y ejecutar las políticas y acciones necesarias para la tutela de los intereses legítimos y la defensa efectiva de los derechos del consumidor. Está integrada por la Unidad de Políticas y Apoyo al Consumidor y por la Unidad Técnica de Apoyo a la Comisión Nacional del Consumidor.

Al respecto de la segunda unidad, dentro de sus funciones se encuentran formular, ejecutar y promover programas de educación y de información para el consumidor. Además, promover y apoyar la formación de grupos y organizaciones de consumidores y darles la oportunidad de ser escuchados. Asimismo, llevar un registro de las organizaciones de consumidores existentes en el país, así como las demás funciones que la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y su Reglamento le asignen.

En lo relativo a la última unidad, se encarga de tramitar las denuncias presentadas ante la Comisión Nacional del Consumidor. Administrativamente depende del Área de Apoyo al Consumidor, y técnicamente de la Comisión. (pp.72-73).

Comisión Nacional del Consumidor (CNC)

La Ley N°7472, a través del capítulo IV, ordenó la creación de la CNC. Como se indicó anteriormente, dicha CNC es un órgano de desconcentración máxima adscrito al Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Y tiene como objetivo velar por el cumplimiento de las normas que garanticen la defensa efectiva del consumidor, que no se le

hayan atribuido en forma expresa, a la Comisión para Promover la Competencia (art. 47, Ley 7472).

La CNC tiene varias funciones, estas se encuentran en el artículo 53 de la Ley N°7472, entre ellas están: Conocer y sancionar las infracciones administrativas, los incumplimientos hacia los derechos de los consumidores. También, sancionar los actos de competencia desleal, cuando, en forma refleja, dañen al consumidor. De igual forma, ordenar, de acuerdo con la gravedad de los hechos, medidas cautelares según corresponda, mientras se dicta resolución en el asunto. Además, establecer la suspensión de planes de ventas a plazo o de prestación futura de servicios cuando se viole lo prescrito en la Ley 7472. Así como, ordenar, cuando proceda, la devolución del dinero o del producto. Asimismo, también puede fijar un plazo para reparar o sustituir el bien, según corresponda. Igualmente, puede trasladar, al conocimiento de la jurisdicción ordinaria, todas las prácticas que configuren los delitos perjudiciales para el consumidor. No obstante, es importante indicar que, la CNC no tiene competencia para conocer la anulación de cláusulas abusivas en contratos de adhesión ni el resarcimiento de daños y perjuicios. (Art. 54, Ley 7472).

De igual forma, el Tribunal Contencioso Administrativo Sección V, mediante la resolución número 00110-2015, del 28 de octubre del 2015, manifiesta que

Artículo 47°. -Creación de la Comisión nacional del consumidor. Se crea la Comisión nacional del consumidor, como órgano de máxima desconcentración, adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Le corresponde velar por el cumplimiento de las disposiciones de los capítulos V y VI de esta Ley y las demás normas que garanticen la defensa efectiva del consumidor, que no se le hayan atribuido, en forma expresa, a la Comisión para promover la competencia. Artículo 53°. - Potestades de la Comisión nacional del consumidor. La Comisión nacional del consumidor tiene las siguientes potestades: a) Conocer y sancionar las infracciones administrativas, los incumplimientos de las obligaciones establecidas en el Capítulo V y, en particular, tutelar los derechos de los consumidores, de acuerdo con el artículo 29 de esta Ley... d) Ordenar la suspensión del plan de ventas a plazo o de prestación futura de servicios, cuando se viole lo prescrito en el artículo 41 de esta Ley. La parte dispositiva de la resolución debe publicarse para que sea del conocimiento

general...La Comisión nacional del consumidor no tiene competencia para conocer de la anulación de cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, conforme al artículo (*)39 de esta Ley, ni del resarcimiento de daños y perjuicios. Estos casos deben ser conocidos solo por los órganos jurisdiccionales competentes...

En cuanto a su procedimiento, el artículo 56 del mismo cuerpo normativo indica que la acción ante la CNC solo puede iniciarse en virtud de una denuncia de cualquier consumidor o persona, sin que sea necesariamente el agravio por el hecho que denuncia. Asimismo, dicho artículo manifiesta que las denuncias no deben de cumplir con ninguna formalidad y pueden plantearse personalmente o por otro medio de comunicación escrita. Asimismo, en el artículo 57 de la Ley N° 7472 dispone las sanciones, según sea la gravedad del hecho cometido en perjuicio del consumidor, así será la sanción recibida.

Asimismo, la CNC se encuentra compuesta por tres miembros propietarios y tres suplentes de nombramiento del MEIC, quienes deben de ser abogados. Además, deben de poseer experiencia en la materia, tal como lo establece el artículo 48 de la Ley N° 7472. También, la CNC se considera un Tribunal Administrativo constituido por seis miembros (todos abogados), y se encuentra sujeta a los principios generales de imparcialidad y neutralidad.

Dentro de la organización de la CNC se encuentra la UTA, la cual funciona como órgano director del procedimiento administrativo. Cumple un papel fundamental como asesora, y tramita los expedientes con las respectivas denuncias presentadas por los consumidores.

En cuanto a las Resoluciones finales emanadas de la CNC, deben de reunir los requisitos establecidos en los artículos 128 y siguientes de la Ley General de Administración Pública (LGAP). De igual forma, la notificación debe realizarse de acuerdo con lo establecido en los artículos 245 y 335 del mismo cuerpo normativo. Contra las Resoluciones cabe el recurso de reconsideración o de reposición, conforme al artículo 31 de la Ley Reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa. (Ibídem 73). Ahora bien, en caso de incumplimiento por las órdenes emitidas por la CNC, se procederá a remitir las piezas al Ministerio Público para abrir una causa por el delito de desobediencia a la autoridad.

Descripción

Experto número uno (Lic. Orozco)

Eso no es tanto para ventas a plazo, porque de los consumidores que se han visto afectados es muy relativo, porque a veces se presentan acá a decírselo al DECVP, a veces se presentan propiamente ante la CNC y a veces se van a sede Judicial directamente, entonces prácticamente para el DECVP verlo es imposible, nosotros tratamos de tener una base de datos de proyectos, de personas, etc. Pero para efectos del Departamento solo los casos de las empresas que han incumplido propiamente dichas, a nosotros se nos informa cuantas personas son afectadas, porque cuando un proyecto no se va a realizar, siempre pedimos un informe para cerrar el proyecto, y con los planes remediales del caso, entonces ahí es cuando nos damos cuenta de cuantos son los afectados, pero hasta ese momento. Pero, así como una base de datos específica para eso no, sino que se realiza para el caso.

Experto número dos (Licda. Chacón)

Actualmente no son suficientes desde mi punto de vista técnico, no hay una garantía para el consumidor donde el MEIC diga si no se desarrolló el proyecto tenemos como resarcir el daño económico al consumidor, en este momento no se tiene, entonces para mí lo que se tiene en este momento no protege al consumidor.

En las ventas a plazo de un espectáculo público la etiquetera le devuelve al consumidor el dinero que pagó por su entrada, pero no sucede eso en el sector inmobiliario, porque en el sector inmobiliario la única forma es con un fideicomiso de primas, pero hay que ver que dice el fideicomiso, porque muchas veces hay empresas que firman un fideicomiso de manejo de primas pero dicen hay un fideicomiso, pero voy sacando conforme se avance, entonces qué pasa si no se cumple el proyecto. Actualmente, no dice que no se toquen las primas de los consumidores, porque por ejemplo si hacen movimientos de tierra y se gastaron las primas, no hay forma de como devolverle al consumidor. Pensemos en cómo se debe desarrollar ese fideicomiso, qué limitaciones debe de tener el fideicomiso, porque si se deja abierto sucede lo que se ve actualmente.

Análisis

Con respecto a la primera categoría, en cuanto a la respuesta brindada por el primer experto, la sustentante considera que el MEIC cuenta con una base de datos, pero esta solamente contiene la información de los proyectos que no se llevan a cabo. También es necesario manejar una base de datos a nivel interinstitucional en donde se ingresen los datos de todos los consumidores que se han visto afectados por no recibir los bienes inmuebles acordados mediante las ventas a plazo, ya que, es necesario poseer el conocimiento de dichos datos para evaluar, si es necesario mantener la categoría de los bienes inmuebles dentro de las ventas a plazo. Esto por motivo del aumento de las noticias referentes a las personas que se han visto afectadas económicamente por dicho modelo de comercialización.

Con respecto a la segunda categoría, la sustentante comparte lo dicho por la Licenciada Chacón, quien manifiesta que la regulación actual de los requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, no protege de forma adecuada los intereses económicos de los consumidores, ya que, como bien dice la experta, muchos empresarios utilizan la figura del fideicomiso para, de cierta forma, brindar una garantía y tranquilidad a los consumidores. Pero como el Reglamento actual no indica cómo se deben de manejar esas primas, sino más bien, que lo deja de cierta forma general, algunos empresarios empezaron la mala práctica de utilizar esas primas para financiar su proyecto inmobiliario y en el supuesto de algún incumplimiento por parte de las desarrolladoras no hay forma de cómo devolverles el dinero invertido a los consumidores. En consecuencia, es menester que se indique en la normativa las limitaciones de esa garantía, que en este caso es el fideicomiso y no dejarlo de forma general como está actualmente, sino más bien, indicar que el dinero que corresponde a las primas de los consumidores no puede ser utilizado en ningún momento, para que en el supuesto de algún incumplimiento del proyecto acordado, los consumidores sean los menos afectados.

Segunda unidad de análisis

2. Categoría: las ventas a plazo y los bienes inmuebles

a) Ventas a plazo

La Sala Constitucional, a través del voto 550-95 citado por Espinoza (2017), se ha referido de las ventas a plazo de la siguiente manera

... permite al consumidor ahorrar su dinero depositándolo en manos del comerciante, para poder adquirir los bienes y servicios cuando se han completado las condiciones del contrato y por ello existe, sin duda, gran interés del Estado en proteger esos ahorros de la parte más débil de la cadena del consumo, lo que hace regulando esas actividades y fiscalizándolas, para evitar que ocurran fraudes masivos en perjuicio de los grupos populares que hacen uso de esa modalidad de comercio, como ya ha ocurrido en el pasado.

De igual forma, el Reglamento 37899-MEIC, en su artículo número dos, da la siguiente definición

Venta a plazo de bienes inmuebles y proyectos de desarrollo inmobiliario: Se entienden como aquellos planes de venta a plazo de bienes inmuebles, apartamentos y casas, y prestación de servicios futuros de proyectos de desarrollo, como centros sociales y turísticos, y urbanizaciones; realizadas por desarrolladores inmobiliarios.

Es decir, la venta a plazo es un mecanismo por el cual el consumidor no solamente deposita su dinero en las manos del desarrollador inmobiliario, sino que también deposita su confianza, esperando que el empresario inmobiliario ejecute a futuro la unidad habitacional.

Por otro lado, Matamoros (2016), expresa que, gracias a la apertura comercial de los últimos años, se ha venido dando un alto nivel de consumo, tanto de bienes como de servicios, no obstante, estos se pueden adquirir de forma inmediata o bien a futuro, mediante la venta a plazos. Es así como los legisladores divisaron la urgencia de garantizar la seguridad financiera y riesgo asumido por parte de los consumidores, cuando estos de buena fe entregan

su dinero a una empresa con la intención de que el bien o servicio se le entregará a futuro en un plazo acordado por las partes. Dicha modalidad, actualmente, se encuentra regulada mediante el Reglamento 37899-MEIC y mediante la Ley N°7472, para de cierta forma aminorar la incertidumbre de los consumidores. (p.99).

b) **Bienes inmuebles**

Merino manifiesta que los bienes inmuebles

...son aquellos que no se pueden transportar de un lugar a otro por sus especiales características, como los edificios, terrenos, etc....El bien inmueble por antonomasia es la tierra, luego, todo aquello que se encuentre unido de forma estable a la misma, ya sea de forma natural o artificial, será considerado un bien inmueble... (p.2).

De igual manera, es trascendental indicar que nuestro Código Civil, en su artículo número 253, señala que “Los bienes consisten en cosas que jurídicamente son muebles o inmuebles, corporales o incorporeales” (p.38). Asimismo, los artículos 254 y 255 del mismo código brindan una clasificación de los bienes inmuebles. Estos pueden ser

Inmuebles por naturaleza

1. Las tierras, los edificios y demás construcciones que se hagan en la tierra.
2. Las plantas, mientras estén unidas a la tierra, y los frutos pendientes de las mismas plantas.

Inmuebles por disposición de la ley

3. Todo lo que esté adherido a la tierra, o unido a los edificios y construcciones, de una manera fija y permanente. También se llaman: inmuebles por incorporación.
4. Las servidumbres y demás derechos reales sobre inmuebles.

Del mismo modo, la doctrina brinda otra clasificación y es por destino: Son aquellos muebles que están destinados a servir a un inmueble y por ello se convierten en inmuebles.

Con base en lo anterior, cabe mencionar la resolución N° 01598 – 2000, dictada el día veintidós de noviembre del año dos mil por el Tribunal Primero Civil, indica lo siguiente

Bien es sabido que **las cosas se conceptúan inmuebles, por su naturaleza o por decreto de la ley.** En el caso colocado sub judice juega el artículo 254, inciso 1º, del Código Civil. En principio por su fijeza y estabilidad absolutas únicamente el suelo debiera estimarse inmueble por naturaleza. Pero no puede reputarse como un canon ortodoxo, monolítico. Secuela de su unión simbiótica con la superficie, por concebirse como aditamentos o accesorios de ella, calificarse como inmueble por naturaleza las construcciones estables que se hagan en aquélla, exterior o interiormente. Cosa principal es la que en una relación jurídica constituye el objeto preeminente y a la que viene a unirse otra, pero para su complemento, beneficio, aprovechamiento o paramento. Accesorio es la que se anexiona a la matriz, a lo básico, a lo central ... (Lo resaltado no es del original).

Descripción

Experto número uno (Lic. Orozco)

Este es un concepto que se tiene que mantener y cada vez se debe de mantener más, evidentemente siempre hay temas políticos que quieren limitar el control, pero eso es algo que siempre se va a dar. Siempre que un ente de la administración quiere controlar algo del sector privado, el sector privado va a oponer resistencia. Aquí el gran detalle es que el sector inmobiliario tiene mucho músculo por decirlo así, entonces se debe tener mucha diplomacia también para poder llevar como dice uno la fiesta en paz, es decir, que ellos cumplan con los requisitos de la mejor manera, pero que tampoco se vuelva algo muy mediático, porque muchas veces no se cumplen los requisitos y pretenden que se les dé una autorización, cuando ni siquiera están en regla. Entonces considero que, sí debe existir una regulación en ese sentido y por un tema, como ustedes se han enterado en las noticias y otros medios, que hay empresas que a veces no cumplen con la promesa o con la expectativa que están ofreciendo. Entonces si no existiera un control del todo para la venta a plazo eso se podría dar todavía más, se podría aumentar las empresas que van en esa línea, evidentemente son las menos. La gran mayoría de empresas cumplen, con la inscripción, con la aprobación y, por consiguiente, tienen todos los requisitos para poder funcionar, la gran mayoría de empresas cumplen, pero hay empresas que como todo pues tienen otro giro, realmente no es tanto el cumplimiento sino otra la idea que se maneja. Aquí lo que se busca, el tema de regulación de las ventas a

plazo siempre debe existir y más bien yo lo extendería y ampliaría un poco más, pero como somos administración pública y tenemos un presupuesto limitado, funcionarios limitados, no podemos tener más gente que pueda ver más temas, pero esto debería de cubrir como más actos de consumo, por decirlo así. En el tema inmobiliario que es el que nos trae acá se da la situación de que es mucho dinero, entonces debe de existir un resguardo mayor cuando es plata de los consumidores, y ese resguardo mayor quiere decir, que nosotros como ministerio, si bien es cierto no controlamos lo que la empresa haga o lo que vaya hacer, por lo menos cumplir con lo mínimo que proteja al comprador, por lo menos que él tenga la seguridad de que solventemente en teoría, con los documentos jurídicos y económicos que presentan las empresas tienen la capacidad para cumplir. Lo que pase de ahí en adelante es otra historia, pero por lo menos se sabe que tienen el dinero y que no son una empresa de cartón que se creó para el caso, que se sabe que es una sociedad que está conformada por representante social que van asumir, se sabe que tienen un contrato un contrato que no es arbitrario, que no tiene cláusulas abusivas en lo posible, porque hay temas que son de libertad de comercio que nosotros no podemos variar mucho, pero en temas en los que uno tiene reiterados fallos de la sala de la misma comisión que ya usted ya sabe en la línea de que se va y que la Ley te faculta para llevar una línea o leyes conexas usted puede meterle. Bajo mi perspectiva es muy importante que se estén analizando las ventas a plazo tanto para tranquilidad de los compradores como también para eliminar del mercado empresas que no son serias, y mantener a las empresas serias y que esto también les beneficia a ellos, porque al nosotros hacer este control eliminamos las empresas que no son serias, porque hasta se crea mala fama y con esto las empresas que quedan que son las serias en su sector inmobiliario van a tener una buena fama y la gente va a estar confiada de comprarles. En cambio, si nosotros tenemos muchas empresas que están a la libre, los consumidores van a perder la confianza en el sector inmobiliario y esa no es la idea, al final y al cabo el control es hasta beneficioso para ambas partes, a veces ellos no lo entienden por lo riguroso de los requisitos que se piden, porque no les gusta que se metan por ejemplo en sus contratos, pero el punto es que ellos tienen que entender que cuando un contrato es equilibrado, es hasta para los consumidores un resguardo y dicen voy a contratar con esa empresa y no un contrato que tenga un montón de cláusulas abusivas, que es un contrato de adhesión, no puedo cambiarlo porque al final son contratos de adhesión, aunque aquí muchas inmobiliarias manejen el tema de que no lo son, pero sí lo

son. Yo no puedo cambiar variantes, lo más que puedo cambiar son los precios, pero eso no es un cambio relativo al contrato, entonces nosotros hasta resguardamos eso, si se va a hacer una modificación al contrato ya aprobado por nosotros, que tengan que solicitárnoslo para que no quede a la libre de que la parte lo modifica todo lo que quiera y mete cláusulas arbitrarias. Ellos dicen voy a cambiar cosas del contrato y para que voy a decirle al Ministerio, pero toda modificación que se le quiera hacer al contrato de adhesión, tiene que pasar por el Ministerio porque por algo lo están aprobando, porque eso cuida no solo que salga de aquí bien sino que a la hora de que siga comercializando con las otras personas se mantenga así y que si se va hacer una variante, el MEIC dice si procede y no que me metiste una cláusula completamente arbitraria, en la cual yo voy a decir no procede. Entonces ese es un tema importante y de ahí la importancia de que se mantenga las ventas a plazo de bienes inmuebles.

Experto número dos (Licda. Chacón)

Los bienes más adquiridos mediante las ventas a plazo no puedo decir que son los bienes inmuebles, porque por los precios jamás va a ser inmobiliario, yo diría que son los espectáculos públicos, porque solo por entradas se puede llenar un estadio de treinta mil personas, y casi todas las semanas hay espectáculos públicos. De ahí en adelante, los planes vacacionales, planes de estudio y ahí hay un detalle porque la Ley y el Reglamento nos da excepciones donde no se necesita inscribir como una empresa desarrolladora de ventas a plazo, y también nos da excepciones para los espectáculos públicos, por ejemplo, ahí se habla mucho por ejemplo de un espectáculo deportivo, cuando tenga el aval del Icoder no puede pasar por ventas a plazo porque ya tiene una ley de otro órgano administrativo que le está facultado para poder realizar el evento. También se ven muchos temas de estudio, pero no el estudio tradicional, sino por ejemplo una academia de aviación, que no es algo convencional de primaria o secundario, sino que viene hacer un curso abierto que te va a dar ciertamente un título pero que tal vez ese título no va a ser reconocido por el CONESUP, entonces en esos casos se dan también las ventas a plazo.

Análisis

Con respecto a la segunda unidad de análisis, y a la primera categoría, que son las ventas a plazo, el primer experto manifiesta que es necesario mantener las ventas a plazo de bienes inmuebles, y más bien señala lo importante que es reforzar dicho modelo. Sin embargo, tengo cierta discrepancia con el Licenciado Orozco, ya que si bien es cierto, considero que actualmente es necesario reforzar los requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios, porque es evidente lo generales que son, específicamente al hablar de los artículos 238 y 239 del Reglamento 37899-MEIC. De igual forma, el experto señala que el MEIC cuenta con un presupuesto limitado y, por ende, reforzar incluso el DECVP con personal especializado para que detecte las empresas de papel como bien dice él, es un poco o muy lejano a la realidad. Lo anterior me ha permitido considerar la prohibición de las ventas a plazo en cuanto a la comercialización de bienes inmuebles, ya que de esa forma se estaría protegiendo efectivamente los intereses económicos de los consumidores, porque estos podrían adquirir bienes inmuebles ya desarrollados; es decir, ya construidos, sin temor de que la inmobiliaria no cumpla con lo prometido.

En cuanto a la segunda categoría, que corresponde a los bienes inmuebles, la experta Chacón manifiesta que los bienes inmuebles son los menos adquiridos por los consumidores, porque al ser de mayor precio; es decir, al ser más caros, las personas piensan más en adquirir bienes inmuebles mediante las ventas a plazo, a diferencia de la venta a plazo de un espectáculo público como un concierto. Entonces, si las ventas a plazo de bienes inmuebles son las menos adquiridas por los consumidores, habría que preguntarse si vale la pena mantener el funcionamiento de dicha figura en los bienes inmuebles. Me parece que es un asunto que hay que valorar, y como bien dice el primer experto consultado, actualmente no se cuenta con los medios económicos ni tecnológicos para tener un mayor control. Entonces, ¿para qué permitir comercializar bienes inmuebles mediante las ventas a plazo si en este momento los consumidores no son realmente protegidos ante un incumplimiento por parte del desarrollador inmobiliario?

Tercera unidad de análisis

3. Categoría: El Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC y el desarrollador inmobiliario

a) Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC

Nuestro legislador costarricense, mediante la Ley N°7472 y su correspondiente Reglamento 37899-MEIC, delimitó el marco legal sobre el cual se deben desarrollar las ventas a plazo de bienes inmuebles. En dicha normativa se encuentra un conglomerado de requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios que deseen comercializar bienes inmuebles por medio de las ventas a plazo, para de cierta forma, disminuir la incertidumbre que sufren los consumidores al adquirir bienes por ese medio. Dichos requisitos se han desarrollado de forma paulatina en la presente investigación.

Como bien vimos, el comerciante debe de inscribirse primeramente ante el MEIC, para después buscar la autorización de los planes de ventas a plazo que desea ofrecer al público. Es importante señalar que, aunque el desarrollador se encuentre debidamente inscrito, eso no es aval para que a priori ofrezca los bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, ya que, después de estar inscrito, también debe ser autorizado por el MEIC para comercializarlos. En ese sentido, el desarrollador también debe ser solvente en el aspecto económico para poder llevar a cabo el proyecto inmobiliario, elemento que forma parte de la evaluación que realiza el MEIC, y de no ser posible; es decir, se comprueba que no es solvente, debe rendir una garantía para considerarse solvente y así poder comercializar bienes inmuebles mediante las ventas a plazo.

a) **Desarrollador inmobiliario**

Desarrollador inmobiliario

En palabras de Matamoros (2016), debido a las condiciones buenas que tiene Costa Rica para la convivencia entre individuos, se ha propiciado un crecimiento de la actividad comercial de bienes inmuebles en nuestro país. Actualmente los consumidores tienen una amplia gama de ofertas para poder adquirir un bien inmueble, ya que tanto inversionistas nacionales como extranjeros, avocaron su patrimonio en el desarrollo de proyectos inmobiliarios en el país, los cuales van dirigidos a las clases sociales media y alta. (p.109).

En esa misma línea, el Reglamento 37899-MEIC define el término de desarrollador inmobiliario, en su articulado número dos, de la siguiente forma

Aquella persona física o jurídica que realice una actividad mediante la cual lleva a cabo un plan de inversión, promesa de venta o compraventa, venta y administración, total o parcial de bienes inmuebles; incluyendo o no en la ejecución de esta actividad, la construcción de dichos bienes.

En otras palabras, el desarrollador inmobiliario puede ser una persona física o una empresa que se dedique a la venta y administración total o parcial de bienes inmuebles, tales como: casas, apartamentos, etc., esto incluye su construcción o no. No obstante, dicha actividad comercial debe ser realizada de forma habitual y no esporádica.

En este punto, es importante recordar lo expuesto anteriormente, si el desarrollador inmobiliario desea comercializar bienes inmuebles mediante las ventas a plazo, tiene dos procesos que cumplir, uno es el registro como inmobiliaria ante el MEIC y el otro es la aprobación del proyecto.

Descripción

Experto número uno (Lic. Orozco)

Actualmente usted cumple o con el artículo 238 del Reglamento o sino con el 239 del mismo cuerpo normativo; son excluyentes entre sí. Actualmente si usted cumple con el artículo 238 no tiene que cumplir con el 239. Si usted tiene el capital accionario, el capital

suficiente para cumplir con el proyecto, no tienes que dar el fideicomiso, por ejemplo. Nosotros necesitamos saber si usted tiene o no tiene, asegura las primas o no las asegura. Y ya lo otro ellos deciden que hacer, pero cuando yo tengo un fideicomiso de primas, nos brinda cierta tranquilidad al DECVP de que por lo menos ese dinero no se toca, que esas primas van a ir a un fondo, que se va a administrar y que siempre va a estar protegido, ya lo otro de como ellos desarrollen tienen que ver como hacen. Pero por lo menos el consumidor en caso de incumplimiento va a tener ese fideicomiso respondiendo.

Experto número dos (Licda. Chacón)

En el sector inmobiliario actualmente no tiene ninguna garantía, si son solventes no tienen que presentar nada más, entonces no tendrían una garantía o un respaldo económico de parte de la empresa, no se ve en la obligación. Lo que sí hay es una cláusula que sí se les indica que deben de indicar qué sucede en caso de incumplimiento, qué pasa con el consumidor. Por ejemplo: en el contrato dice en el caso de incumplir la inmobiliaria se le devuelve todo el dinero al consumidor más un porcentaje de interés y en qué tiempo se le devuelve el dinero al consumidor, pero eso está en el contrato. El DECVP implementó esto, desde hace un tiempo, pero no viene establecido en la Ley o Reglamento, pero no estaba al principio, entonces implementamos que en el contrato se diga que sucede cuando se le incumple al consumidor.

Análisis

Es importante destacar que en la tercera unidad de análisis, respectivamente acerca del reglamento, según lo expuesto por el primer experto se puede observar la falta de interés que tiene el MEIC de reforzar los artículos 238 y 239 del reglamento 37899-MEIC. Esto porque ellos consideran que si una empresa inmobiliaria es solvente al 100% no necesita brindar una garantía a los consumidores. Ahora bien, qué sucede si ocurre una afectación en la economía del país, y por ende, el desarrollador ya no es solvente, qué pasa con esos consumidores, pues sucede lo que hemos visto en las noticias, los consumidores se quedan sin las primas y sin el bien inmueble deseado, ya que como bien dice el experto, al ser requisitos excluyentes entre

sí, un desarrollador “solvente” no se ve en la obligación de rendir ninguna garantía al consumidor.

Finalmente, en cuanto a la segunda categoría de la tercera unidad de análisis, es menester indicar que comparto lo dicho por la experta número dos, ya que en la actualidad los consumidores de bienes inmuebles por medio de las ventas a plazo no cuentan con ninguna garantía en caso de que la empresa solvente ya no lo sea más. También me llama la atención la solicitud de una cláusula que indique, en el contrato que sucede con el consumidor, y también, que se indique el medio y tiempo de devolución del dinero del consumidor si no se realiza el proyecto inmobiliario acordado. Considero que es una buena iniciativa por parte del DECVP, pero no es suficiente, más bien es necesario modificar la Ley 7472, en relación con las ventas a plazo de bienes inmuebles o bien realizar una reforma al reglamento 37899 MEIC, específicamente con los artículos 238 y 239 de dicho cuerpo normativo. Con el fin de que los desarrolladores inmobiliarios se vean en la obligación de rendir una garantía real a los consumidores en caso de un incumplimiento en el proyecto, así como indicar el tipo de garantía, limitarla a requisitos. También deben señalar cómo se deben devolver las primas a los consumidores en caso de no realizarse el proyecto, de qué forma, en cuánto tiempo y de esa forma, disminuir el detrimento económico actual que sufren algunos consumidores, ya que, si dejamos esa parte de forma abierta y general, tendríamos los mismos problemas que en la actualidad. Esto porque el empresario podría decidir el tiempo para devolver el dinero, así como el medio, y eso me parece muy riesgoso, más sabiendo que los consumidores corresponden a la parte más débil de las relaciones de consumo.

CAPÍTULO V: Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

A través del desarrollo de la presente investigación es notable el cambio que se ha dado en las relaciones de consumo, siendo estas cada vez más expeditas, y permitiendo una apertura en la comercialización de los bienes y servicios. También es manifiesto el control que tiene el Estado sobre estas relaciones de consumo; sin embargo, aún su regulación resulta ser ineficiente para proteger de forma efectiva los derechos económicos de los consumidores que adquieren bienes inmuebles mediante las ventas a plazo.

Desde un inicio se planteó como uno de los objetivos específicos de esta investigación detallar las consideraciones generales sobre la relación de consumo, así como la debida protección al consumidor. En relación con la primera unidad de análisis y sus dos categorías, la sustentante concluye que si bien, actualmente se maneja una base de datos de los proyectos inmobiliarios que han sido cancelados ante el DECV, es importante crear una base de datos de los consumidores que se han visto afectados por ventas a plazo de bienes inmuebles, pero a nivel nacional. De esa forma se unificaría la información, ya que esto sería de gran utilidad para el MEIC y para los consumidores, y así poder evaluar si es necesario y prudente mantener el funcionamiento de esta figura de ventas a plazo en la comercialización de los bienes inmuebles, que como vimos anteriormente, en caso de no realizarse el proyecto, el detrimento económico del consumidor podría ser muy grande, ya que en el sector inmobiliario no existe un estricto control en relación con las primas de los consumidores. Ahora bien, no solamente me refiero a suprimir las ventas a plazo de bienes inmuebles sino también prohibirlas, esto porque de no prohibirse, algunos comerciantes inescrupulosos seguirían comercializando los bienes inmuebles a través de este modelo.

En esa misma línea, en cuanto al primer objetivo, es indudable que los requerimientos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar los bienes inmuebles mediante las ventas a plazo resultan ser ineficientes e insuficientes para brindar una adecuada protección al consumidor. En relación con este aspecto, la experta número dos fue enfática en decir que actualmente no hay una garantía para el consumidor y, en este

momento, lo que se tiene que hacer es protegerlo, porque como se mencionó anteriormente el consumidor es la parte más débil de las relaciones de consumo.

De igual forma, en el segundo objetivo específico se determinó describir el marco teórico que sustenta el modelo de ventas a plazo para bienes inmuebles. En relación con esta figura de ventas a plazo, la sustentante concluye que no podemos llamarle promesa de venta, como lo indican algunos autores, ya que no se limita al contrato, porque hay un procedimiento y requisitos que cumplir. Más bien cabe un poco más en la figura de la compraventa pero a futuro, en donde el bien inmueble no está construido y se espera que se edifique en el tiempo acordado por las partes del contrato. En este caso es el empresario quien tiene la responsabilidad de construir dicho bien inmueble y el consumidor tiene la obligación de cumplir con las cuotas dinerarias acordadas. Además, vimos que el contrato de ventas a plazo es de adhesión, por ende, debe de existir una mayor rigidez en cuanto a los requisitos que deben de cumplir los desarrolladores, ya que, como vimos anteriormente, los consumidores solo se pueden limitar a aceptar o no dicho contrato, sin la oportunidad de negociar el contenido de este. De igual manera, en cuanto a las ventas a plazo de bienes inmuebles, la sustentante concluye que, actualmente, el MEIC no tiene una base de datos que indique cuantos consumidores se han visto afectados a nivel nacional, producto de no recibir el bien inmueble deseado. Asimismo, es evidente la intención que tiene el MEIC con seguir regulando las ventas a plazo de bienes inmuebles, pero también es indiscutible que el MEIC cuenta con un presupuesto limitado, por ende, el deseo de extender las ventas a plazo y ampliarla un poco más, como dice el experto número uno, tiene un escenario complicado.

En relación con el último objetivo específico, que permitió valorar lo establecido en el Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC como instrumento para proteger los derechos del consumidor frente al desarrollador inmobiliario. Es menester indicar que el actual Reglamento 37899-MEIC, específicamente en sus artículos 238 y 239, muestra un contenido de cierta forma general y, de cierta forma, magnánimo con los desarrolladores, ya que en el primer artículo mencionado supra, con solo el cumplimiento de uno de los requisitos establecidos, se considera solvente al desarrollador inmobiliario. En palabras del primer experto "...con esa carta de que ya está el crédito aprobado, ya nos has demostrado la solvencia por medio de que se va a girar por medio de certificación bancaria del préstamo y

ya tienes la del contador y toda lo demás, entonces nosotros decimos perfecto y se le aprueba...”. En esa misma línea, es evidente que dicho artículo no es suficiente para brindar una efectiva protección al consumidor, como se mencionó anteriormente, pues cuando los desarrolladores son solventes no tienen la obligación de rendir una garantía real a los consumidores, pero cuando por circunstancias ajenas a él, ese desarrollador ya no es solvente para llevar a cabo el proyecto acordado no existe nada previsto para esas circunstancias. Y sucede lo que se ha venido dando en los últimos meses, los consumidores no cuentan con una garantía real para, de cierta forma, disminuir no solo la incertidumbre de adquirir bienes inmuebles por ese medio, sino que tampoco tienen la forma de disminuir la afectación económica al no recibir ni el bien inmueble, ni los pagos realizados al desarrollador.

En conclusión, como resultado de lo anterior, se debe de responder de manera negativa a la pregunta que se formuló al inicio de la presente investigación, ya que para la sustentante es evidente que la normativa contenida en los artículos 238 y 239 del Reglamento 37899- MEIC, correspondiente a la verificación de la solvencia económica y a las garantías que deben de rendir los empresarios no solventes, resulta ineficiente para proteger los derechos económicos de los consumidores. En otras palabras, dichos artículos no son suficientes ni eficientes para cumplir con una defensa efectiva de los consumidores frente a un eventual incumplimiento del desarrollador inmobiliario.

Recomendaciones

Con base en los resultados obtenidos en la investigación realizada a través del método de factorización desarrollado por el investigador Dr. Roberto Hernández y colaboradores, el estudio concluye que la regulación actual de las ventas a plazo de bienes inmuebles es ineficiente para proteger los derechos económicos de los consumidores. Por esa razón, se recomienda realizar una base de datos del número de consumidores que se han visto afectados por el incumplimiento de las ventas a plazo de bienes inmuebles, para verificar la eficiencia de la normativa actual. Asimismo, que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio promueva un proyecto Ley para modificar parcialmente el artículo 44 de la Ley N°7472, de tal manera que se prohíban las ventas a plazo de bienes inmuebles y en su lugar, que el mercado ofrezca bienes inmuebles ya desarrollados. De no ser posible dicha recomendación, se insta a modificar los artículos 238 y 239 del Reglamento Decreto Ejecutivo 37899-MEIC, para velar porque los empresarios sean realmente solventes y estén obligados a rendir una garantía real a los consumidores, es decir, que dichos artículos no sean excluyentes, para que, en el supuesto de algún incumplimiento contractual, los consumidores no se vean afectados.

Referencias

Libros:

- Battello, S. y Shina, F. (2016). *Fundamentos para la protección del consumidor*. San José. Editorial Jurídica Continental.
- Brenes, A. (2009). *Tratado de los contratos*. 6ta ed. San José. Editorial Juricentro.
- Cabanellas, G. (2000). *Diccionario Jurídico Elemental*. Argentina. Editorial Heliasta S.R.L.
- Campos, M. (20017). *Bienes y derechos reales*. Ciudad de México. IURE editores, S.A. de C.V.
- Hernández, R., Fernández, C. y Batista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México D.F. Interamericana Editores.
- Jiménez, H. (2010). *Curso de Derecho Bancario*. San José. Editorial Universidad Estatal a Distancia, EUNED.
- Monge, I. (2014). *Curso de Derecho comercial*. San José. Editorial Investigaciones Jurídicas S.A.
- Ovalle, J. (2000). *Derechos del consumidor*. México D.F. Instituto Politécnico Nacional.

Publicaciones y revistas digitales

Barocelli, S. (2013). *El Estado y las relaciones de consumo*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/5602/560258673008.pdf>

Blasco, J y Pérez J. (2007). *Metodologías de la investigación en las ciencias de la actividad física y el deporte: ampliando horizontes*. Recuperado de <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/12270/1/blasco.pdf>

Bresser, L. (2009). *Neoliberalismo y teoría económica*. Recuperado de <https://nuso.org/articulo/neoliberalismo-y-teoria-economica/>

Castellani, A. y Llanpart, F. (2012). *Debates en torno a la calidad de la intervención estatal*. Recuperado de http://www.idaes.edu.ar/papelesdetrabajo/paginas/Documentos/N9/Papeles_09_08_Castellani-Llanpart.pdf

De Vroey, M. (2009). *Lecturas de Economía*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1552/155215647001.pdf>

Díez-Picazo, L. (s/f). *Contratos de consumo y derecho de contratos*. Recuperado de [file:///C:/Users/Priscilla%20Jara/Downloads/Dialnet-ContratosDeConsumoYDerechoDeContratos-2123303%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Priscilla%20Jara/Downloads/Dialnet-ContratosDeConsumoYDerechoDeContratos-2123303%20(1).pdf)

Echaiz, D. (2002). “El derecho del consumidor a la seguridad”. En: *Revista de investigación de la Facultad de Derecho* (e-libro). Perú.

Espinoza, A. (2012). “El consumidor y su tutela jurídica en Costa Rica”. Tema I: Introducción. Sumario: *Evolución histórico-jurídica de la defensa del consumidor*. Recuperado de http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Tema_I_ _Introduccion_-_2012-07-12.201145705.pdf

- Espinoza, A. (2012). "El consumidor y su tutela jurídica en Costa Rica". Tema I: Introducción. *¿Todo somos consumidores? Un vistazo al concepto de consumidor en Costa Rica.* Recuperado de <http://www.derechocomercial-cr.com/consumidor/consumidor-introducci%C3%B3n>
- Espinoza, A. (2017). *Derecho del consumidor y actividad inmobiliaria condominal.* Recuperado de http://www.derechocomercial-cr.com/yahoo_site_admin/assets/docs/Conferencia_Derecho_del_Consumidor_y_la_Actividad_Empresarial_Inmobiliaria_Condominal.233133719.pdf
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación.* 6ta edición. Recuperado de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- MEIC y DAC (2005). *Guía didáctica para el docente nivel secundaria.* Recuperado de https://www.consumo.go.cr/educacion_consumidor/programa_educacion_consumidor/Guia_Secundaria_Guia_didactica_docente_secundaria.pdf
- Merino, S. (2017). *Bienes muebles e inmuebles.* Recuperado de <http://www7.taiia.gob.sv/downloads/pdf/000-TAIIA-OO-2017-035.pdf>
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa.* Recuperado de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Romero, J. (2009). "Derechos del consumidor". *En: Revistas de Ciencias Jurídicas.* Recuperado de <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/juridicas/article/view/13416/12678>

- Vargas, I. (2012). *La entrevista en la investigación cualitativa: Nuevas tendencias y retos*. Recuperado de http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/COLECCION_UNPAN/BOL_DICIEMBRE_2013_69/UNED/2012/investigacion_cualitativa.pdf
- Vargas, J. (2007). *Liberalismo, Neoliberalismo y Postneoliberalismo*. Recuperado de <http://200.49.237.216/bitstream/123456789/3361/1/Vargas%20Hernandez%20-%20liberalismo.pdf>

Tesis

- Achila, A. (2015). *El contrato de consumo, la protección del consumidor*. (Tesis de licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales). Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Guatemala.
- Aguirre, S. (2015). *La eficacia del estatuto del consumidor en perspectiva de Derecho comparado: Colombia y la Unión Europea*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad Católica de Colombia. Colombia.
- Argüello, I. y Barios, P. (2009). *Estudio del Contrato de Seguros en Costa Rica desde la Teoría General del Contrato, y sus modificaciones a causa de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio*. (Tesis de grado en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Avendaño, T. y Herrera, C. (2013). *Contratos conexos en Costa Rica*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Badilla, J. y Carrillo, A. (2015). *Protección efectiva del consumidor costarricense en el comercio electrónico: una propuesta basada en el Derecho comparado*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Castro, J. y Valverde L. (2012). *Derechos del consumidor como derecho humano de tercera generación, su protección y defensa en la legislación Contenciosa Administrativa Costarricense*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.

- Chacón, N. y Mora, D. (2015). *Los derechos del consumidor financiero en la nueva arquitectura financiera internacional: su aplicación en Costa Rica*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Espinoza, A y Muñoz, C. (2018) *Análisis Jurídico de la Jurisprudencia de la Sala Primera en materia de Responsabilidad Civil Objetiva frente al consumidor: Alcances, Límites y Fundamentación*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Hilje, A. (1999). *El incumplimiento de los actos unilaterales en el marco de la protección al consumidor*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- MalekHennawi, L. (2016). *Derecho de seguros y la tutela del consumidor. La consideración del tercero damnificado en la relación de consumo*. (Trabajo de investigación final de abogacía en la Fundación UADE una gran Universidad). Argentina.
- Malpartida, V. (2003). *El Derecho del consumidor en el Perú y en el derecho comparado*. (Tesis doctoral en Derecho). Universidad Nacional Mayor de San Marcos de Lima -Perú.
- Matamoros, C. (2016). (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad Hispanoamericana. Costa Rica.
- Mora, O. (2018). *¿Es el seguro de caución una fianza comercial?* (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Nelson, J. (2017). *El derecho de desistimiento en materia del consumidor en el ordenamiento jurídico costarricense: su regulación y propuesta de una reforma legal que vaya de acuerdo con la doctrina moderna del derecho del consumidor*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Obando, V. (2018). *Análisis jurídico del uso de fotografías publicitarias con modelos retocadas digitalmente en resguardo del derecho del consumidor de recibir protección administrativa contra la publicidad engañosa en Costa Rica de conformidad con la Ley 7472*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad Internacional de las Américas. Costa Rica.

- Ramos, L. y Sing, H. (2013). *Los nuevos contratos electrónicos y sus efectos en la teoría general de los contratos*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Rosales, J. y Arce, L. (2012). *Derechos del Consumidor como Derecho Humano de Tercera Generación, su Protección y Defensa en la Legislación Contenciosa Administrativa Costarricense*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Saborío, L. (2003). *Análisis al derecho de elección del consumidor en Costa Rica*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Segura, O. (2014). *Análisis jurídico de distintos contratos de adhesión en el ámbito comercial moderno y sus implicaciones en los derechos del consumidor, dentro de la perspectiva de las cláusulas abusivas y las prácticas comerciales desleales*. (Tesis de licenciatura en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.
- Ulloa, F. y Salazar, H. (2014). *La protección al consumidor en la compra de una vivienda en verde*. (Tesis de licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales). Universidad de Chile. Chile.
- Villalobos, A. (2013). *El seguro de responsabilidad civil objetiva. Análisis de la realidad costarricense*. (Trabajo final de graduación en Derecho). Universidad de Costa Rica. Costa Rica.

Leyes y reglamentos

Código Civil. (2014).

Código de Comercio. (2016).

Constitución Política de la República de Costa Rica. (2013).

Ley 7472 de 20 de diciembre de 1994, *Ley de Promoción de Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor y su Reglamento Decreto Ejecutivo número 37899-MEIC*.

Ley Reguladora del Mercado de Seguros, incluye reforma integral a la Ley N° 12 del 30 de octubre de 1924.

Pronunciamientos

Sala Constitucional. Voto N°05123 – 1993.

Sala Constitucional. Voto N°1019-97.

Sala Constitucional. Voto N°1441-1992.

Sala Constitucional. Voto N°537-98.

Sala Constitucional. Voto N°550-95.

Sala Primera de la Corte de Justicia. Voto N°295-F-2007.

Tribunal Agrario de San José. Voto N°00706 – 2014.

Tribunal Contencioso Administrativo Sección VI. Voto N°00119-2018.

Tribunal Primero Civil de San José. Voto N°01598 – 2000.

Apéndice

Apéndice A

- 1 ¿Actualmente, el MEIC cuenta con una base de datos que indique el porcentaje de los consumidores afectados por el incumplimiento de las ventas a plazo de bienes inmuebles?
- 2 ¿La regulación actual establece los requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, realmente dicha regulación protege los intereses económicos de los consumidores?
- 3 ¿Con respecto a las ventas a plazo, consideran que es necesario mantener dicho modelo de comercialización para adquirir bienes inmuebles?
- 4 ¿Los bienes inmuebles son los más adquiridos por los consumidores mediante el concepto de las ventas a plazo?
- 5 ¿El MEIC ha considerado que los desarrolladores inmobiliarios solventes también rindan una garantía?
- 6 ¿Qué sucede cuando el comerciante está inscrito en el MEIC, es solvente, por ende, no necesitó brindar una garantía, pero por alguna razón no cumple con el proyecto acordado? ¿Qué garantía tienen los consumidores para no verse tan afectados por el incumplimiento?

Apéndice B

Entrevista transcrita realizada a manera de comunicación personal al Licenciado en Derecho el señor Esteban Orozco Barreda, quien actualmente labora en el DECVP y es uno de los encargados de ver el tema de las ventas a plazo de bienes inmuebles, por ende, cuenta con amplia experiencia en el presente tema.

¿Actualmente, el MEIC cuenta con una base de datos que indique el porcentaje de los consumidores afectados por el incumplimiento de las ventas a plazo de bienes inmuebles?

Eso no es tanto para ventas a plazo, porque de los consumidores que se han visto afectados es muy relativo, porque a veces se presentan acá a decírselo al DECVP, a veces se presentan propiamente ante la CNC y a veces se van a sede Judicial directamente, entonces prácticamente para el DECVP verlo es imposible, nosotros tratamos de tener una base de datos de proyectos, de personas, etc. Pero para efectos del Departamento solo los casos de las empresas que han incumplido propiamente dichas, a nosotros se nos informa cuantas personas son afectadas, porque cuando un proyecto no se va a realizar, siempre pedimos un informe para cerrar el proyecto, y con los planes remediales del caso, entonces ahí es cuando nos damos cuenta de cuantos son los afectados, pero hasta ese momento. Pero, así como una base de datos específica para eso no, sino que se realiza para el caso.

¿Con respecto a las ventas a plazo, consideran que es necesario mantener dicho modelo de comercialización para adquirir bienes inmuebles?

Este es un concepto que se tiene que mantener y cada vez se debe de mantener más, evidentemente siempre hay temas políticos que quieren limitar el control, pero eso es algo que siempre se va a dar. Siempre que un ente de la administración quiere controlar algo del sector privado, el sector privado va a oponer resistencia. Aquí el gran detalle es que el sector inmobiliario tiene mucho musculo por decirlo así, entonces se debe tener mucha diplomacia también para poder llevar como dice uno la fiesta en paz, es decir, que ellos cumplan con los requisitos de la mejor manera, pero que tampoco se vuelva algo muy mediático, porque muchas veces no se cumplen los requisitos y pretenden que se les dé una autorización, cuando ni siquiera están en regla. Entonces considero que, si debe existir una regulación en ese sentido y por un tema, como ustedes se han enterado en las noticias y otros medios, que hay empresas que a veces no cumplen con la promesa o con la expectativa que están ofreciendo.

Entonces si no existiera un control del todo para la venta a plazo eso se podría dar todavía más, se podría aumentar las empresas que van en esa línea, evidentemente son las menos. La gran mayoría de empresas cumplen, con la inscripción, con la aprobación y, por consiguiente, tienen todos los requisitos para poder funcionar, la gran mayoría de empresas cumplen, pero hay empresas que como todo pues tienen otro giro, realmente no es tanto el cumplimiento sino otra la idea que se maneja. Aquí lo que se busca, el tema de regulación de las ventas a plazo siempre debe existir y más bien yo lo extendería y ampliaría un poco más, pero como somos administración pública y tenemos un presupuesto limitado, funcionarios limitados, no podemos tener más gente que pueda ver más temas, pero esto debería de cubrir como más actos de consumo, por decirlo así. En el tema inmobiliario que es el que nos trae acá se da la situación de que es mucho dinero, entonces debe de existir un resguardo mayor cuando es plata de los consumidores, y ese resguardo mayor quiere decir, que nosotros como ministerio, si bien es cierto no controlamos lo que la empresa haga o lo que vaya hacer, por lo menos cumplir con lo mínimo que proteja al comprador, por lo menos que él tenga la seguridad de que solventemente en teoría, con los documentos jurídicos y económicos que presentan las empresas tienen la capacidad para cumplir. Lo que pase de ahí en adelante es otra historia, pero por lo menos se sabe que tienen el dinero y que no son una empresa de cartón que se creó para el caso, que se sabe que es una sociedad que está conformada por representante social que van asumir, se sabe que tienen un contrato un contrato que no es arbitrario, que no tiene cláusulas abusivas en lo posible, porque hay temas que son de libertad de comercio que nosotros no podemos variar mucho, pero en temas en los que uno tiene reiterados fallos de la sala de la misma comisión que ya usted ya sabe en la línea de que se va y que la Ley te faculta para llevar una línea o leyes conexas usted puede meterle. Bajo mi perspectiva es muy importante que se estén analizando las ventas a plazo tanto para tranquilidad de los compradores como también para eliminar del mercado empresas que no son serias, y mantener a las empresas serias y que esto también les beneficia a ellos, porque al nosotros hacer este control eliminamos las empresas que no son serias, porque hasta se crea mala fama y con esto las empresas que quedan que son las serias en su sector inmobiliario van a tener una buena fama y la gente va a estar confiada de comprarles. En cambio, si nosotros tenemos muchas empresas que están a la libre, los consumidores van a perder la confianza en el sector inmobiliario y esa no es la idea, al final y al cabo el control es hasta beneficioso para ambas

partes, a veces ellos no lo entienden por lo riguroso de los requisitos que se piden, porque no les gusta que se metan por ejemplo en sus contratos, pero el punto es que ellos tienen que entender que cuando un contrato es equilibrado, es hasta para los consumidores un resguardo y dicen voy a contratar con esa empresa y no un contrato que tenga un montón de cláusulas abusivas, que es un contrato de adhesión, no puedo cambiarlo porque al final son contratos de adhesión, aunque aquí muchas inmobiliarias manejen el tema de que no lo son, pero sí lo son. Yo no puedo cambiar variantes, lo más que puedo cambiar son los precios, pero eso no es un cambio relativo al contrato, entonces nosotros hasta resguardamos eso, si se va a hacer una modificación al contrato ya aprobado por nosotros, que tengan que solicitárnoslo para que no quede a la libre de que la parte lo modifica todo lo que quiera y mete cláusulas arbitrarias. Ellos dicen voy a cambiar cosas del contrato y para que voy a decirle al Ministerio, pero toda modificación que se le quiera hacer al contrato de adhesión, tiene que pasar por el Ministerio porque por algo lo están aprobando, porque eso cuida no solo que salga de aquí bien sino que a la hora de que siga comercializando con las otras personas se mantenga así y que si se va hacer una variante, el MEIC dice si procede y no que me metiste una cláusula completamente arbitraria, en la cual yo voy a decir no procede. Entonces ese es un tema importante y de ahí la importancia de que se mantenga las ventas a plazo.

¿El MEIC ha considerado que los desarrolladores inmobiliarios solventes también rindan una garantía?

Actualmente usted cumple o con el artículo 238 del Reglamento o sino con el 239 del mismo cuerpo normativo; son excluyentes entre sí. Actualmente si usted cumple con el artículo 238 no tiene que cumplir con el 239. Si usted tiene el capital accionario, el capital suficiente para cumplir con el proyecto, no tienes que dar el fideicomiso, por ejemplo. Nosotros necesitamos saber si usted tiene o no tiene, asegura las primas o no las asegura. Y ya lo otro ellos deciden que hacer, pero cuando yo tengo un fideicomiso de primas, nos brinda cierta tranquilidad al DECVP de que por lo menos ese dinero no se toca, que esas primas van a ir a un fondo, que se va a administrar y que siempre va a estar protegido, ya lo otro de como ellos desarrollen tienen que ver como hacen. Pero por lo menos el consumidor en caso de incumplimiento va a tener ese fideicomiso respondiendo.

Entrevista transcrita realizada de manera de comunicación personal a la Licenciada Marjorie Chacón Quirós, quien también labora para dicho departamento y cuenta con amplia experiencia en el tema de las ventas a plazo de bienes inmuebles.

¿La regulación actual establece los requisitos que deben de cumplir los desarrolladores inmobiliarios para comercializar bienes inmuebles a través de las ventas a plazo, realmente dicha regulación protege los intereses económicos de los consumidores?

Actualmente no son suficientes desde mi punto de vista técnico no hay una garantía para el consumidor, donde el MEIC diga si no se desarrolló el proyecto, tenemos como resarcir el daño económico al consumidor, en este momento no se tiene, entonces para mí lo que se tiene en este momento no protege al consumidor.

En las ventas a plazo en un espectáculo público la etiquetera le devuelve al consumidor el dinero que pago por su entrada, pero no sucede ese en el sector inmobiliario, porque en el sector inmobiliario la única forma es con un fideicomiso de primas, pero hay que ver que dice el fideicomiso, porque muchas veces hay empresas que firman un fideicomiso de manejo de primas pero dicen hay un fideicomiso, pero voy sacando conforme se avance, entonces qué pasa si no se cumple el proyecto. Actualmente, no dice que no se toquen las primas de los consumidores, porque por ejemplo si hacen movimientos de tierra y se gastaron las primas, no hay forma de como devolverle al consumidor. Pensemos en cómo se debe desarrollar ese fideicomiso, que limitaciones debe de tener el fideicomiso, porque si se deja abierto sucede lo que se ve actualmente.

¿Los bienes inmuebles son los más adquiridos por los consumidores mediante el concepto de las ventas a plazo?

Los bienes más adquiridos mediante las ventas a plazo no puedo decir que son los bienes inmuebles, porque por los precios jamás va a ser inmobiliario, yo diría que son los espectáculos públicos, porque solo por entradas se puede llenar un estadio de treinta mil personas, y casi todas las semanas hay espectáculos públicos. De ahí en adelante, los planes vacacionales, planes de estudio y ahí hay un detalle porque la Ley y el Reglamento nos da excepciones donde no se necesita inscribir como una empresa desarrolladora de ventas a plazo, y también nos da excepciones para los espectáculos públicos, por ejemplo, ahí se habla

mucho por ejemplo de un espectáculo deportivo, cuando tenga el aval del Icoder no puede pasar por ventas a plazo porque ya tiene una Ley de otro órgano administrativo que le está facultado para poder realizar el evento. También se ven muchos temas de estudio, pero no el estudio tradicional, sino por ejemplo una academia de aviación, que no es algo convencional de primaria o secundario, sino que viene hacer un curso abierto que te va a dar ciertamente un título pero que tal vez ese título no va a ser reconocido por el CONESUP, entonces en esos casos se dan también las ventas a plazo.

Evidentemente, toda excepción tiene que ser solicitada, nosotros de oficio no lo vamos a hacer por ejemplo a nosotros nos dicen necesito que me aprueben, nosotros tendríamos que ver algo muy evidente para decirles explíqueme bien su giro porque yo creo que esto cabe dentro de una excepción, por ejemplo, en inmobiliario muchas veces no son venta a plazo, pero ellos no nos dicen que son una venta a plazo o ni siquiera saben que es una venta a plazo, vienen presentan la documentación y se les da y ellos no sabían que no eran venta a plazo porque ya tenían el proyecto desarrollado, pero de lo que me están hablando no me demuestra que ya tienen todo desarrollado, entonces hasta que ellos no vienen y lo piden la excepción nosotros no nos damos por enterado de eso y mucho menos si están solicitando el tema de aprobación. Si usted cabe entre alguno de los supuestos de excepción usted nos lo tiene que decir, porque no es de oficio, si usted me da toda la documentación para inscribirse, se da por un hecho que es para ventas a plazo, entonces analizamos la documentación y vemos que es venta a plazos y lo inscribimos como ventas a plazo, cuando tal vez no entraba dentro de las ventas a plazo. En el sector inmobiliario, a mí me pasa que veo la documentación y digo esto no me suena a ventas a plazo, ya son lotes segregados y terminados y listos para entregar. Entonces uno les pide una adición o una aclaración para que mediante de declaración jurada evidentemente, que te expliquen bien la descripción que se hace de la venta, entonces ya cuando uno se da cuenta que son terrenos segregados, que ya están las calles, que esta la iluminación, que está el agua, que están las pajas, que está todo. Entonces uno les pregunta que si compra el terreno ya lo puede adquirir, y ustedes no son inmobiliaria no van a desarrollar, no. Entonces no es venta a plazo, y se les da la resolución que no aplica para ventas a plazo.

¿Qué sucede cuando el comerciante está inscrito en el MEIC, es solvente, por ende, no necesitó brindar una garantía, pero por alguna razón no cumple con el proyecto acordado? ¿Qué garantía tienen los consumidores para no verse tan afectados por el incumplimiento?

En el sector inmobiliario actualmente no tienen ninguna garantía, si son solventes no tienen que presentar nada más, entonces no tendrían una garantía o un respaldo económico de parte de la empresa, no se ve en la obligación. Lo que si hay es una cláusula que si se les indica que deben de indicar que sucede en caso de incumplimiento, qué pasa con el consumidor. En el contrato dice en el caso de incumplir la inmobiliaria se le devuelve todo el dinero al consumidor más un porcentaje de interés y en qué tiempo se le devuelve el dinero al consumidor, pero eso está en el contrato. El DECVP implemento esto, desde hace un tiempo, pero no viene establecido en la Ley o Reglamento, pero no estaba al principio, entonces implementamos que en el contrato se diga que sucede cuando se le incumple al consumidor.