

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
PANEL V

C & C LEGAL OFFICES
PSC

Demandante - Apelante

v.

JOSEFINA VIRUET

Demandada - Apelada

KLAN201900848

Apelación
procedente del
Tribunal de Primera
Instancia, Sala de
Caguas

Caso núm.:
E AC2017-0334
(704)

Sobre:
Incumplimiento de
Contrato de Opción
de Compra
Inmueble

Panel integrado por su presidenta, la Jueza Colom García, la Jueza Soroeta Kodesh y el Juez Sánchez Ramos.

Sánchez Ramos, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 28 de febrero de 2020.

Luego del correspondiente juicio, el Tribunal de Primera Instancia (“TPI”) declaró con lugar una demanda dirigida a hacer valer un contrato de opción de compra de una participación en un inmueble; sin embargo, rechazó que el precio pactado fuese el indicado por el demandante (optante) y, en vez, consideró que el precio realmente acordado era mayor. Según se explica en detalle a continuación, concluimos que, de conformidad con la totalidad de la prueba, las partes no acordaron precio alguno, por lo que nunca surgió un acuerdo entre las partes, como consecuencia de lo cual ni el demandante tiene derecho a ejercer opción alguna, ni la demandada tiene obligación de vender su participación al demandante a raíz del “contrato” firmado por las partes.

I.

A finales del 2017, C & C Legal Offices, PSC (el “Comprador” o el “Apelante”) presentó la acción de referencia (la “Demanda”), por incumplimiento de contrato de opción de compra, en contra de la Sa. Josefina Viruet (la “Vendedora” o la “Sa. Viruet”). Se alegó que

la Sa. Viruet es la dueña del 50% de cierto inmueble ubicado en Caguas (la “Propiedad” o el “Inmueble”), y que las partes habían firmado un contrato de opción de compra de la participación de la Vendedora en el Inmueble (la “Participación”).

En la Demanda se alegó que, en el referido contrato (el “Contrato”), “[q]uedó establecido ... que el precio de venta sería ciento cinco mil dólares (\$105,000.00) o el precio de tasación al momento de la compraventa”. Además, se alegó que el Comprador había gestionado una tasación de la Propiedad, según la cual la misma tiene un valor de \$150,000.00, por lo que comunicó a la Vendedora su intención de ejercer su opción de compra de la Participación por \$75,000.00.

Luego de diversos trámites, se celebró el juicio en su fondo. Del récord surgen varios hechos sobre los cuales no hay controversia. El Contrato fue suscrito por la Sa. Edith Rosario Viruet (la “Hija”), hija de la Sa. Viruet, en representación de esta última, por tener un poder para así hacerlo. La Sa. Viruet, al suscribirse el Contrato, tenía 93 años y no sabía leer ni escribir. En representación del Comprador, suscribió el Contrato el Lcdo. Pedro Crespo Claudio (el “Abogado”). Con el fin de vender la Participación, la Vendedora contrató al Sr. Claudio Peña Correa, quien es corredor de bienes raíces (el “Corredor”).

La tasación gestionada por el Comprador se realizó por el Sr. Milton Flores. En el juicio, también declaró un tasador contratado por la Vendedora, el Sr. Félix H. Morales Figueroa. Según la tasación del Comprador, la Propiedad tiene un valor de \$150,000.00; según la tasación de la Vendedora, el valor del Inmueble es \$235,000.00. La tasación gestionada por el Comprador se realizó en septiembre de 2017; la tasación gestionada por la Vendedora se realizó en febrero de 2018.

El 30 de mayo de 2019, el TPI notificó una Sentencia (la “Sentencia”). El TPI determinó que, cuando suscribió el Contrato, la Vendedora tenía otra oferta de compra de la Propiedad por \$210,000.00 y, además, tenía una tasación anterior según la cual el valor de la misma era \$250,000.00; que el Comprador manifestó al Corredor que “lo más objetivo era establecer la tasación como precio de venta”; que el Abogado redactó el Contrato; y que el Corredor le comunicó al Comprador que la Vendedora quería vender en \$210,000.00. El TPI concluyó que “la intención de la señora Viruet era vender su participación en \$105,000.00”, lo cual “era conocido por” el Comprador, por lo cual dicha parte “tiene derecho a ejercer la opción” de compra sobre la Participación por \$105,000.00. En atención a lo anterior, el TPI declaró con lugar la Demanda, pero aclarando que el precio de la opción sería el indicado por la Vendedora (\$105,000.00), y no \$75,000.00 (lo propuesto por el Comprador).

El 14 de junio, el Comprador solicitó la reconsideración de la Sentencia, lo cual fue denegado mediante una Orden notificada el 2 de julio. El 1 de agosto, el Comprador presentó el recurso que nos ocupa, mediante el cual, en esencia, impugna la apreciación de la prueba por el TPI y sostiene que, según el Contrato, tiene derecho a ejercer la opción de compra sobre la Participación por \$75,000.00. La Vendedora presentó su oposición. Resolvemos.

II.

Las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes y sus causahabientes, debiendo cumplir con el mismo. Artículo 1044 del Código Civil, 31 LPRA sec. 2994. De ahí nace la definición de un contrato, a saber, la obligación de dar, hacer o no hacer una cosa. 31 LPRA sec. 3371. La obligación contractual se configura cuando concurren los siguientes requisitos: (1) consentimiento de los contratantes; (2) objeto cierto

que sea materia del contrato; y (3) causa de la obligación. 31 LPRA sec. 3391. Al concurrir lo anterior, se perfecciona el contrato y, desde entonces, este obliga al cumplimiento de lo pactado y a todas las consecuencias que según su naturaleza sean conformes a la buena fe, el uso y la ley.

Como principio general, los contratos no tienen requisitos de forma. El Artículo 1230 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3451, establece que los “contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez”, esto es, consentimiento, objeto y causa. Por otro lado, una vez perfeccionados, los contratos tienen fuerza de ley entre las partes, “y desde entonces obligan, no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que según su naturaleza sean conforme a la buena fe, al uso y a la ley”. 31 LPRA sec. 3375. Véase, además, *Oriental Bank v. Perapi et al.*, 192 DPR 7 (2014); *Burgos López et al. v. Condado Plaza*, 193 DPR 1, 8 (2015).

El concepto *causa* consiste en la razón por la cual se obliga el deudor. En términos sencillos y diáfanos, Guaroa Velázquez define la *causa* contractual como la “razón esencial que impulsa al deudor a obligarse”. Guaroa Velázquez, *La Obligaciones Según el Derecho Puertorriqueño*, a la pág. 44 (Equity Publishing 1964); *C.M. Finance Corp. v. Cooley*, 103 DPR 6, 8 (1974).

“En los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte. . .” Artículo 1226 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3431. El derecho de contratos en nuestro ordenamiento jurídico está asentado en la premisa inexorable de que no existe contrato sin causa o cuando la causa es ilícita. *Sánchez Rodríguez v. López Jiménez*, 116 DPR 172, 181 (1985). En cuanto a la causa, el Artículo 1227 del Código Civil 31 LPRA sec. 3432, dispone que “[l]os

contratos sin causa, o con causa ilícita no producen efecto alguno”.

31 LPRA sec. 3432

III.

Al igual que en casi todas las jurisdicciones de tradición civilista, el contrato o pacto de opción no está reglamentado en nuestro Código Civil. Véase Michel J. Godreau, *La opción de compra en Puerto Rico*, 53 Rev. Jur- UPR 565 (1984). Más bien se trata de un contrato que ha sido definido jurisprudencialmente de la siguiente manera: “[...] un contrato consensual, mediante el cual una parte (promitente) le concede a otra parte (optante) el derecho exclusivo a decidir de manera unilateral si comprará determinado bien inmueble que le pertenece al promitente. Esta facultad tendrá que ejercitarse dentro de un período de tiempo definido por las partes, y tanto el promitente como el optante se beneficiarán con el negocio. *S.L.G. Irizarry v. S.L.G. García*, 155 DPR 713, 722 (2001).

En esencia, el contrato de opción de compraventa es un contrato preparatorio o precontrato encaminado al eventual otorgamiento de un contrato de compra y venta, el cual se distingue por los siguientes elementos esenciales: (1) se concede al optante la facultad de decidir unilateralmente si celebrará el contrato principal (la compra y venta) sin ninguna obligación por parte de éste; (2) dicha concesión tiene carácter de exclusividad; (3) se establece un plazo para ejercitar la opción, y (4) no existe otra condición que no sea la voluntad del optante. *S.L.G. Irizarry*, 155 DPR a la pág. 722.

A pesar de que el contrato de opción es un contrato consensual, la opción de compra es un contrato unilateral, porque el optante no está obligado a comprar, contrario al caso del promitente que sí está obligado a venderle al primero, si aquél así lo decide. *S.L.G. Irizarry*, 155 DPR a la pág. 722.

En lo que respecta a los requisitos del contrato de opción a compra, nos señala Michel J. Godreau:

[N]uestro ordenamiento no permite todavía que la mera manifestación por parte de un propietario en el sentido de que él se obliga a vender obligue a éste a aceptar un precio o unos términos de pago a los cuales no ha consentido libremente. La determinación respecto a la enajenación de un bien y el precio de cambio del cual el mismo ha de transferirse es cuestión que nuestro ordenamiento deja todavía al arbitrio del propietario.

De la posibilidad de obligarle a transferir su propiedad a otro particular sólo puede hablarse cuando ha habido **acuerdo sobre la cosa y el precio**. En cambio, cuando lo único que se ha acordado es “la venta”, sin más, ni siquiera el juicio imparcial de un juez respecto al valor en el mercado del bien en controversia puede sustituir la prerrogativa dominical de fijar el precio y establecer los términos de la enajenación, prerrogativa que en este sistema sólo le compete al dueño.” Michel J. Godreau, *La opción de compra en Puerto Rico*, 53 Rev. Jur. UPR 569 (1984) a la pág. 569.

Resulta meritorio resaltar que “[e]n la opción se da un proceso negocial en donde el *consentimiento* hacia la obligación surge, como en todo contrato, en virtud del intercambio de manifestaciones recepticias. La voluntad se forja a base de un proceso de negociación. No se trata de manifestación unilateral de voluntad, porque las obligaciones que surgen del pacto de opción son el resultado de un proceso de negociación entre el concedente y el optante, proceso que no se da en las obligaciones cuya fuente es la mencionada manifestación unilateral de voluntad.” Michel J. Godreau, *La opción de compra en Puerto Rico*, 53 Rev. Jur. UPR a la pág. 577. Por lo tanto, el proceso para elaborar y perfeccionar un contrato de opción a compra es uno *necesariamente* de negociación y no unilateral.

El ejercicio de la opción no es otra cosa que la aceptación de la oferta de venta, la cual equivale para el comprador a su promesa de pagar el precio pactado. Michel J. Godreau, *La opción de compra en Puerto Rico*, 53 Rev. Jur. UPR a la pág. 578. El pacto de opción tiene que definir la oferta que habrá de mantenerse vigente *con todos los elementos de una oferta final y completa* del contrato de compraventa. En otras palabras, **para que estemos ante un**

verdadero pacto de opción, no pueden quedar por negociar términos o condiciones del contrato de compraventa que sean de importancia para las partes. Michel J. Godreau, *La opción de compra en Puerto Rico*, 53 Rev. Jur. UPR a la pág. 596. Por su parte, “[r]especto al precio de la finca, que es el que importa desde el punto del contenido de la oferta, tiene que tratarse de un precio en metálico, porque se trata de una oferta de venta, no de permuta. **Además, aplican aquí los principios de las obligaciones respecto a los requisitos de la prestación, en particular, el de la determinabilidad de la misma.** No será necesario que el precio de venta esté exactamente determinado, siempre y cuando su determinación final no requiera un nuevo proceso de negociación”. Id., a la pág. 597.

De otra parte, en cuanto a la promesa bilateral de compraventa, nuestro Código Civil dispone que es la promesa de vender o comprar, habiendo conformidad de la cosa y en el precio, y la misma da derecho a los contratantes a reclamar recíprocamente el cumplimiento de la misma. Siempre que no pueda cumplirse la promesa de compra y venta, regirá, para vendedor y comprador, según los casos, lo dispuesto acerca de las obligaciones y contratos en el Código Civil. Artículo 1340, 31 LPRA sec. 3747.

Este tipo de contrato preparatorio produce una obligación de hacer y no de dar, ya que sólo tiene por objeto la realización futura de un contrato de compraventa. *Soto v. Rivera*, 144 DPR 500, 509-510 (1997); *Dennis, Metro Invs. v. City Fed. Sav.*, 121 DPR 197 (1988); *Jordán-Rojas v. Padró-González*, 103 DPR 813, 817 (1975). El contrato de promesa bilateral tiene la ventaja de lograr la vinculación inmediata de las partes cuando por alguna razón no puede otorgarse una compraventa completa y definitiva y que, mediante la vinculación inmediata, las partes logran la garantía o seguridad de que el contrato definitivo o completo se celebrará o

concluirá más tarde. *Rossy v. Tribunal Superior*, 80 DPR 729, 742 (1958).

Por consiguiente, ante la negativa de una de las partes de cumplir con la promesa bilateral, cabe una acción para exigir su cumplimiento específico y no simplemente una acción para el resarcimiento de perjuicios, si la prestación básica no se refiere a hechos personalísimos o las líneas básicas sentadas en el precontrato no son insuficientes. *Rossy v. Tribunal Superior*, 80 DPR a la pág. 743; Véase también, *Jordán-Rojas v. Padró-González*, 103 DPR a la pág. 819. Así pues, si la cosa prometida en venta está todavía en el patrimonio del promitente, el acreedor en un contrato de promesa bilateral de venta de un inmueble podría exigir su cumplimiento en forma específica: la celebración de la venta previamente convenida y el otorgamiento de la correspondiente escritura pública. Íd.

IV.

Concluimos que el Contrato no estableció precio para la opción de compra sobre la Participación. Al disponerse en el mismo que el precio será “ciento cinco mil dólares (\$105,000.00) o el precio de tasación al momento de la compraventa”, sin disponerse sobre una forma de escoger entre ambos (por ejemplo, “el que fuese mayor”, o “el que fuese menor”), el Contrato no incluye, realmente, precio alguno.¹

Por tanto, corresponde determinar si, de conformidad con la prueba, las partes acordaron oralmente algún otro precio. Concluimos que la prueba no permite determinar que hubo tal acuerdo. Ello pues, en todo momento, el Abogado asumió la

¹ La cláusula pertinente, en su totalidad, dispone:

Que el precio de venta establecido entre las partes fue de ciento cinco mil dólares (\$105,000.00) o el precio de tasación al momento de la compraventa. El precio establecido está basado en una valoración estimada del mercado de \$210,000.00 por la totalidad del inmueble.

postura, en sus comunicaciones con el Corredor, que el precio debía calcularse sobre la base de la tasación del Inmueble. Por su parte, la Vendedora siempre comunicó que el precio debía ser no menos de \$105,000.00². Presumiblemente, ante el hecho de que las partes nunca pudieron, realmente, llegar a un acuerdo sobre el precio, es que el Contrato se redactó sin incluir un precio determinado.

Como señalamos previamente, el contrato de opción a compra requiere la concurrencia de las tres condiciones indispensables para la validez del contrato, es decir, consentimiento de los contratantes, objeto cierto de la materia del contrato y causa de la obligación que se genera. Artículos 1230 y 1213 del Código Civil, 31 LPRC secs. 3451 y 3391, respectivamente.

La *causa* del contrato de opción a compra requiere, en este caso, la existencia de un precio o su equivalente que sea determinado. Al no haberse perfeccionado acuerdo sobre el precio al cual se vendería la Participación, no se cumplió con el requisito de causa cierta, definida, clara y libre de ambigüedades.

El Artículo 1227 del Código Civil, 31 LPRC sec. 3432, dispone categóricamente que los contratos sin causa, o con causa ilícita, no producen efecto alguno, y que es ilícita la causa cuando se opone a las leyes o a la moral. Hay dos tipos de causa ilícita: la causa ilegal, que se opone a las leyes, y la causa inmoral, llamada también “causa torpe”, que se opone a la moral y las buenas costumbres. Claro está, se presume que la causa existe y que la misma es lícita mientras no se pruebe lo contrario. Artículo 1229, 31 LPRC sec. 3434.

En algunas instancias, aun cuando aparenta existir un vínculo contractual, el mismo es, en realidad, ineficaz. Dependiendo de la circunstancia específica que provoca esa ineficacia, el contrato

² Por ejemplo, el propio Abogado admitió que el Corredor le comunicó que “doña Josefina (Sa. Viruet) tiene una oferta, la última oferta que ella tiene es de 210 mil. Y ese es el precio que ella quiere por la casa.” No obstante, el Abogado declaró que le comunicó al Corredor que él proponía “establecer la tasación como el precio de venta, porque 210 mil no puede ser”.

podría adolecer de nulidad relativa o de nulidad absoluta o radical, también conocida como nulidad *ab initio*. Véase, O. Soler Bonnín, *Obligaciones y contratos: manual para el estudio de la teoría general de las obligaciones y del contrato en el derecho civil puertorriqueño*, San Juan, Ed. Situm, 2014, pág. 223. Este tipo de defecto —la nulidad absoluta— se caracteriza en que el contrato, siendo nulo, es inexistente en el orden jurídico y no produce ningún efecto. *Rosario Rosado v. Pagán Santiago*, 196 DPR 187 (2016); *Col. Int'l Sek P.R., Inc. v. Escribá*, 135 DPR 647, 666, (1994).

Así también, un vínculo contractual puede resultar nulo *ab initio* si carece de alguno de los elementos necesarios para su constitución, entiéndase, el consentimiento, el objeto o la causa. Véase, *Soler Bonnín*, op cit., a la pág. 223. Aunque en estos casos el contrato también es inexistente, se diferencia de cuando es nulo por estar prohibido por ley. Pues en el primer caso, el contrato es permitido por el ordenamiento jurídico, pero es ineficaz por la ausencia o defecto en uno de los requisitos que eran necesarios para que naciera a la vida jurídica. *Rosario Rosado v. Pagán Santiago*, 196 DPR a la pág. 188.

La nulidad radical o absoluta de un contrato constituye aquella imperfección que impide al mismo producir sus propios efectos. Un contrato, por ende, es radicalmente nulo cuando carece de alguno de los elementos esenciales para su validez o cuando el mismo resulta ser contrario a la ley, la moral o al orden público. 31 LPRA sec. 3391; 31 LPRA sec. 3372.

En este caso, al no haberse acordado precio, ni por escrito, ni oralmente, no hubo un entendimiento mutuo o acuerdo (el llamado *meeting of the minds*) que permita concluir que surgió a la vida un acuerdo de opción de compra de la Participación. No tiene pertinencia, así pues, cuál de las tasaciones es la más adecuada, ni en qué momento debía realizarse. Ello porque las partes nunca

acordaron que el precio se determinaría sobre la base de la tasación; tampoco acordaron un precio cierto y fijo. Estamos, así pues, ante un “contrato” que no cumple con el requisito de *causa*, por no haberse establecido un precio para la compra de la Participación. Se trata de una *causa imperfecta*, lo cual se traduce en la ineficacia del negocio jurídico, haciéndolo *nulo ab initio*.

El contrato sin causa no produce efecto alguno, lo que revela que no es un contrato simplemente anulable, sino radicalmente nulo o inexistente. Al no mediar precio, ni su equivalente, se vio derribada la *causa contractual* y, con ella, el negocio jurídico entre las partes.

V.

Por los fundamentos antes expuestos, se revoca la sentencia apelada y se ordena la desestimación de la demanda de referencia.

Lo acuerda y manda el Tribunal y lo certifica la Secretaria del Tribunal de Apelaciones.

Lcda. Lilia M. Oquendo Solís
Secretaria del Tribunal de Apelaciones