35JNA

JORNADA NOTARIAL ARGENTINA

RENTA VITALICIA EN LA PLANIFICACIÓN DE LA NUEVA LONGEVIDAD: DOS CASOS DE ÉXITO EN ROSARIO.

Autora: Córdoba Guevara, Maria Mercedes
con la colaboración especial del Lic. Economía Fernando Constantino Razzetti
notariacordoba@hotmail.com
3415945783
Coordinadoras:
Karina Vanesa Salierno
María Laura Szymanski
Subcoordinador:

Gonzalo Matías Vásquez

PONENCIA.

La renta vitalicia sobre la nuda propiedad de un inmueble a fin de lograr que la persona mayor permanezca en su vivienda con un ingreso extra por su jubilación es un instrumento adecuado de planificación.

Se recomienda a fin de garantizar la estabilidad de la renta pactarla en dólares estadounidense, otra moneda estable como euro, *stable coins* o clausulas de estabilización con referencia a otro valor constante como la cuota de una institución geriátrica, las unidades de valor adquisitivo (U.V.A.) o la jubilación que percibe la persona mayor.

Existen mecanismos objetivos para el cálculo de la renta que las partes y el escribano interviniente pueden y deben tener en cuenta al momento de contratar, para mantener la onerosidad del contrato, sin que afecte su carácter aleatorio o lo torne una donación simulada.

Se recomienda agregar salvaguardias para garantizar el cumplimiento. Se pueden pactar fianzas personales, derechos reales de garantía o fideicomisos de garantía.

RENTA VITALICIA EN LA PLANIFICACIÓN DE LA NUEVA LONGEVIDAD. Dos casos de éxito en Rosario.

Caso I.

Raquel tenía 75 años en 2010 cuando empezó a pensar en su situación de vida tras la muerte de su mejor amiga. Era hija única, su madre era hija única y su padre tenía un hermano. De este tío Raquel tenía dos primos en Buenos Aires, viviendo ella en Rosario, estos primos tienen hijos pero no los conoce. Es soltera, nunca estuvo en pareja y no tuvo hijos. Trabajó como profesora de filosofía, literatura inglesa e inglés, tenía una amplia red de amistades. Al tiempo del fallecimiento de su amiga empezó a tener algunos problemas de salud, se quiebra una pierna en la calle y al no tener ayuda en casa se interna en un geriátrico por un mes para la rehabilitación, su mascota queda en la casa al cuidado de los vecinos. Empieza a pensar en que si le pasa algo más grave no podrá vivir sola en su casa.

Comenta a varias de estas amistades sus ideas. Piensa en elegir un geriátrico que le guste. Su único ingreso es su jubilación de profesora, uno de sus ex empleadores le paga adicionalmente medicina pre paga. Tiene un departamento modesto que en ese momento vale sesenta mil dólares. Pregunta a sus amigos, consulta a un abogado, al contador del instituto donde trabajó, a un clérigo, a los vecinos, a su vecina escribana. Le parece buena idea que alguno de sus amigos administre su departamento, lo alquile y con eso pague el geriátrico mientras ella lo necesite y que luego lo herede a su fallecimiento. Sus amistades no quieren hacer esa labor. A algunos les parece aprovecharse de una situación, a otros que es una responsabilidad demasiado grande. Le sugieren que done con reserva de usufructo.

Consiguió un establecimiento geriátrico que aceptaría la donación con el cargo de mantenerla en su casa mientras pueda valerse por sí misma y luego hacerse cargo de su residencia y cuidado hasta el fallecimiento. Al comentarle a una vecina esto que pensaba hacer le dice que ella y sus hijas estarían dispuestas a cuidarla y a encargarse del pago del geriátrico en caso de que lo necesite. A una de las hijas esto le parece que no está bien y dice que ella prefiere comprarle la casa en cuotas, que el cuidado sería adicional y por gratitud.

Consultan a la escribana que conoce la situación de Raquel y de la vecina. Le propone a Raquel una planificación integral. Raquel tenía decidido que llegaría un momento en que no podría vivir sola y quería mudarse a un geriátrico que fuera de

su agrado, donde hubiera gente lúcida, donde se le propusieran actividades, donde pudiera vivir con una mascota. Mientras pudiera valerse por sí misma quería estar en su casa. Se propuso una renta vitalicia del siguiente modo: La rentista transferiría a la deudora de la renta, la hija de vecina, la nuda propiedad del inmueble, conservando el derecho de habitación vitalicio. El valor de la renta de estipuló dólares estadounidenses, en tres etapas los primeros cinco años de dólares quinientos, los siguientes cinco años en dólares mil y luego desde los 10 años y hasta la muerte de dólares mil quinientos. La renta se depositaría mensualmente en una caja de ahorros en dólares. En garantía se constituyó hipoteca sobre la nuda propiedad. Raquel otorgó un acto de autoprotección nombrando apoyo a la mamá de la deudora de la renta, con un poder general de administración para el manejo de su jubilación y la cuenta corriente a favor de dos vecinas en forma conjunta, un testamento con legado de su biblioteca y los saldos de la caja de ahorros a una institución. Dio también un poder pos-mortem a favor de la madre de la deudora de la renta y una de las apoderadas de administración para el recibo por cancelación de la renta y la hipoteca.

La renta se cumplió hasta el fallecimiento de Raquel en su casa durante la pandemia. La renta se abonó durante casi 7 años. Se pagó un 90 % del valor real del inmueble con dominio pleno.

Consideramos que este es un caso de éxito de la renta porque cumplió cabalmente el propósito para el cual fue constituida, esto es que la acreedora incrementase sus ingresos jubilatorios. Con el producido se pudo pagar toda la atención médica que necesitó para permanecer en su casa por más tiempo que el que se había previsto en un primer momento, tuvo atención médica domiciliaria, con enfermería y dos personas que la atendían en su hogar. Pasó el último año 2021 en su casa y a pesar de las restricciones de visitas por la pandemia se la ayudó a estar en contacto por medios tecnológicos con sus amigos. Siguió escribiendo y leyendo mails de ellos todo el tiempo, se conectó con muchos por zoom y pudo estar con su mascota hasta la muerte de ésta. Cuando falleció las apoderadas hicieron la selección de libros para la biblioteca, unos pocos fueron aceptados por la que había sido designada por ella y otros fueron donados a una biblioteca popular. Su ropa y muebles fueron donados y el saldo de la caja de ahorros obtenido por la heredera. Se otorgó la escritura de recibo de renta y cancelación de hipoteca. La deudora de la renta vive

en el departamento de Raquel. Las cenizas Mostaza, el perro de Raquel están en el jardín de la casa de la escribana.

Caso II.

Oscar tenía 78 años, soltero con mil sobrinos, solo uno estaba a su lado. Había sido rechazado por su familia cuando era joven y nunca más había tenido contacto con ellos. Era propietario de un inmueble muy pequeño que se había incendiado hacía unos cinco años. Cuando ocurrió el incendio una amiga también soltera sin hijos ni parientes lo invitó a vivir con ella y al fallecer lo nombró heredero del inmueble. Desde que falleció su amiga sus afectos mas cercanos eran una vecina con sus hijas y sus nietas. Estaba preocupado porque su jubilación mínima no le permitía vivir bien, tenía muchos gastos en medicamentos. Quería arreglar la casa incendiada para poder alquilarla y con eso aumentar su jubilación pero el gasto para acondicionarla era grande y no estaba seguro de que le conviniera. Por otro lado no quería venderla porque tenía miedo de qué hacer con el dinero, tendría que ponerlo en el banco y no confiaba en ellos desde que el corralito le hizo perder buena parte de sus ahorros. Tenía miedo de quedarse sin casa y sin dinero. La hija de la vecina quería comprarle la casa incendiada por lo que se barajaron varias propuestas de cuotas. Sin embargo esto tampoco convencía a Oscar que temía que le terminaran de pagar la casa y nuevamente quedarse sin ingresos. Se propuso la constitución de una renta vitalicia por la que Oscar entregaría el inmueble incendiado contra el pago de una renta mensual en pesos equivalente a dos jubilaciones iguales a las que cobraba en ese momento. Satisfacía la necesidad de Oscar de aumentar su magra jubilación y la de la joven de tener casa propia. En este caso no se reservó el usufructo ni se dio garantía de hipoteca. Oscar no lo consideró necesario por la confianza que le tenía a la deudora de la renta a quien conocía desde niña. Oscar también otorgó un acto de autoprotección donde se nombró como apoyo voluntario a su sobrino, un poder de administración y un testamento también a favor de este. La renta se pagó por tres años hasta que Oscar falleció en el hospital por complicaciones de un A.C.V. Oscar recibía el dinero en efectivo en su domicilio mensualmente y otorgaba los recibos. El heredero testamentario otorgó recibo de la última mensualidad de renta.

Breve análisis del contrato de renta vitalicia.

No nos detendremos a hacer un análisis exhaustivo, sólo destacaremos los aspectos que se tuvieron en cuenta para aconsejar la formalización de este contrato en los casos que precedentemente relatamos. La idea de proponer la renta vitalicia en ambos casos provino de la escribana interviniente en consideración a las razones esgrimidas por los requirentes, especialmente sus preocupaciones y preferencias. Se puede juzgar que hubo cierta intención de liberalidad en cuanto a dar al deudor de la renta la posibilidad de comprar a menor precio de mercado si la muerte se producía pronto pero sin que hubiera un ánimo de donación. La contraprestación económica se fijó más teniendo en cuenta los fines de manutención o complemento de los ingresos jubilatorios. Los rentistas querían tener asegurado el ingreso, aunque modesto, por todo el resto de su vida, más allá de si el valor del inmueble podría resultar superior a lo efectivamente retribuido. También se tuvieron en cuenta las posibilidades de pago de los deudores. No eran inversores sino personas con ingresos también limitados, se tuvo en cuenta que fuera un monto que pudieran pagar los deudores con un poco de esfuerzo.

No decimos que estos casos tuvieran éxito porque los rentistas percibieran el valor completo o superior (que sería lo saludable, venderlo caro) de los inmuebles aportados. Lo fueron porque cumplieron la finalidad que las partes querían al contratar. Como señala la "Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo Americana" acerca de la renta vitalicia: "... más constituida en contrato, presenta caracteres tan extraños, ya en sus combinaciones, ya en sus efectos, que bien meditado no se puede inclinar el ánimo, ni en su interés, ni en su contra; pues hay contratos en los que se constituye la renta vitalicia que evitan a los contrayentes y a cuantos lo conocen verdadero interés mientras otros contratos en los que tal renta se establecen no pueden menos de dar lugar a la más espontánea y acre indignación entre las personas de sana conciencia ..." [1]

No nos resulta indiferente esta mala fama de la renta vitalicia. Tampoco nos escapa que la falta de equivalencia entre el aporte y la expectativa de vida (en nuestro país 74 años para los varones y 79 para las mujeres) pueda provocar suspicacias.

[1] Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo Americana. (1958). *Tomo L* (p. 881). Espasa Calpe S.A. (Citado en Rajmil, Alicia, (2013) Renta Vitalicia, Revista del Instituto de Derecho e Integración del Colegio de Escribanos de la Provincia de Santa Fe – 2a Circunscripción Rosario.

Enmarcada en situaciones como las planteadas, donde como se dijo hay relaciones de amistad, solidaridad, confianza e intención de beneficio mutuo se vislumbra como un contrato adecuado.

Una pregunta que nos resulta pertinente ¿Podemos negar a personas que han alcanzado la expectativa de vida promedio la posibilidad de formalizar contratos de renta vitalicia por la eventual probabilidad de que sea atacado de nulidad por vicio de lesión o por simulación? No deberíamos negarle el derecho a contratar, que se encuentra amparado en el art. 33 de la Convención Interamericana sobre Protección de Derechos Humanos de las Personas Mayores: "… Los Estados Parte adoptarán todas las medidas necesarias para garantizarle a la persona mayor el ejercicio del derecho a la propiedad, incluida la libre disposición de sus bienes, y para prevenir el abuso y la enajenación ilegal de su propiedad."

ARTICULO 1599.- Concepto. Contrato oneroso de renta vitalicia es aquel por el cual alguien, a cambio de un capital o de otra prestación mensurable en dinero, se obliga a pagar una renta en forma periódica a otro, durante la vida de una o más personas humanas ya existentes, designadas en el contrato.

De la definición surgen los elementos esenciales del contrato:

1) Obligación de transferir un bien;

2) Obligación de pago de la renta en prestaciones periódicas.

En nuestros casos, en uno se trató de la enajenación de la nuda propiedad del inmueble en el que vivía la disponente, en el otro del dominio pleno, ambos a cambio de una renta mensual en dólares en la primera, actualizable en relación al haber jubilatorio, que el deudor se obligó a pagarles de manera vitalicia al propietario del inmueble aportado.

No hay que confundir al acreedor de la renta con la persona cuya muerte ha de ponerle fin. En nuestros casos coincidía pero puede establecerse "en cabeza" de otra u otras personas humanas.

ARTICULO 1601.- Forma. El contrato oneroso de renta vitalicia debe celebrarse en escritura pública.

En el caso de que las partes contratasen por instrumento privado rige la aplicación del ARTICULO 285.- Forma impuesta. El acto que no se otorga en la forma exigida por la ley no queda concluido como tal mientras no se haya otorgado el instrumento previsto, pero vale como acto en el que las partes se han obligado a cumplir con la expresada formalidad, excepto que ella se exija bajo sanción de nulidad.

Ambas rentas de nuestro ejemplo fueron formalizadas por escritura.
ARTICULO 1602.- Renta. Periodicidad del pago. La renta debe pagarse en dinero. Si se prevé esta prestación en otros bienes que no son dinero, debe pagarse por su equivalente en dinero al momento de cada pago.
El contrato debe establecer la periodicidad con que se pague la renta y el valor de cada cuota. Si no se establece el valor de las cuotas, se considera que son de igual valor entre sí. La renta se devenga por período vencido; sin embargo, se debe la parte proporcional por el tiempo transcurrido desde el último vencimiento hasta el fallecimiento de la persona cuya vida se toma en consideración para la duración del contrato.

El cálculo de la renta.

La renta vitalicia no escapa a la problemática monetaria de nuestro país para todos los contratos a largo plazo. Distintos modos se han ensayado para intentar solucionar el problema de la falta de estabilidad del peso argentino. Nos excede intentar explicar el complejo fenómeno inflacionario. La moneda argentina se ha tornado incapaz de regular nuestro ciclo económico. No estamos hablando de períodos largos, ni siquiera puede acompañar una locación de más de seis meses. En nuestros casos se propusieron dos soluciones de estabilización, a las que seguramente se le pueden aplicar las críticas que se han hecho a este tipo de cláusulas de indexación. El fenómeno inflacionario y monetario era bien conocido por los contratantes, en ambos casos se intentó adecuar la cláusula de estabilización a las necesidades, deseos y preferencias de cada contratante.
En el primer caso se estableció una renta en dólares estadounidenses, escalonada también en períodos de tiempo de acuerdo a lo que la acreedora creía que sería su necesidad a medida que envejeciera. Se pautó también otro parámetro de actualización que era la cuota mensual de un geriátrico, el que la rentista preveía sería su última residencia. No quería pasar por la incertidumbre de no recibir los cuidados por falta de ingresos y eso fue lo que se tuvo en cuenta al cuantificar la renta. Adicionalmente en esta renta se estableció una cláusula de compromiso arbitral, en la que un tercero establecería este ajuste en caso de controversia.

En el segundo caso se estableció una renta equivalente a dos jubilaciones iguales a las que percibía mensualmente el acreedor. Se estableció una clausula de aguinaldo semestral, para evitar posibles discusiones sobre este punto.

Otras posibilidades a explorar son el uso de criptomonedas stable coins, o las unidades de valor adquisitivo (U.V.A).

La renta vitalicia es un contrato complejo que involucra la entrega de un capital a cambio de una renta periódica, con la particularidad de que su duración está ligada a la vida de una o más personas designadas. La renta vitalicia inmobiliaria, que permite a un propietario transferir su propia vivienda manteniendo el derecho de uso, usufructo o habitación de por vida, se calcula considerando el valor del inmueble, la edad y el sexo del vendedor, y otros factores actuariales como la esperanza de vida y las tasas de interés. No existe una única fórmula matemática, sino que se utilizan modelos actuariales que combinan estos elementos para determinar el monto de la renta mensual o periódica.

Son elementos clave en el cálculo: 1) Valor del inmueble: Un mayor valor de la vivienda implica una renta más alta. El valor de mercado como primera orientación. Más otras proyecciones respecto a la ubicación y zona. Para el cálculo del usufructo: Se estima el valor del derecho de uso (alquiler) que se reserva el vendedor. Para el cálculo de la nuda propiedad: Se resta el valor del usufructo al valor total del inmueble, lo que representa la parte vendida. 2) Tasas de interés: Las tasas de interés influyen en la rentabilidad de la inversión de una empresa aseguradora en el caso de las rentas previsionales, por lo tanto, en el monto de la renta. 3) Edad y sexo del vendedor: Cuanto mayor sea la edad del vendedor, menor será su **esperanza de vida**, lo que se traduce en una renta más alta. Las mujeres suelen tener una esperanza de vida ligeramente mayor, lo que podría afectar el cálculo. Las tablas de mortalidad y las proyecciones actuariales son esenciales para estimar la renta. El cálculo es complejo e implica determinantes de previo acuerdo: Sirven estos parámetros objetivos pero en nuestros ejemplos hay otros factores que ya se mencionaron de orden personalismos, no de la adhesión a fórmulas pre establecidas que sirven como punto de partida y parámetro a considerar. No solo la **edad** (incluso la salud) del vendedor talla, la edad del comprador también, en especial su **solvencia** cotejando expectativa de vida contra garantías de pago.

Finalmente, no podemos dejar de lado el “pequeño detalle de la moneda a denominar”. Sin dejar de ser una deuda o pseudo compra en “cuotas”, la pregunta

más importante de todas en el contexto Argentino (se perciben pesos y se ahorran dólares) es si la renta se paga en dólares homologando el valor del inmueble, o en pesos abriendo un capítulo aparte y más profuso de la **indexación de la renta**.
En 4 años el dólar pasó de valer 50 pesos a 1000 pesos. La expectativa de vida puede quedar en un segundo plano. Se abre el abismo entre licuar la renta en pesos o hacerla virtualmente impagable en dólares. Vamos a intentar formular un cálculo de manera sencilla, sin quedarnos solamente con lo que resulte de un simulador proporcionado por compañías de seguros.
La renta vitalicia inmobiliaria se calcula como el valor de la nuda propiedad dividida por el **valor actuarial de la anualidad vitalicia**, siendo este último el cálculo más complejo ya que considera la edad del beneficiario, la esperanza de vida y las tasas de interés para determinar el valor de la pensión mensual.
La fórmula para la renta vitalicia inmobiliaria es:

Renta Vitalicia inmobiliaria =

(Valor de la nuda propiedad) / (Valor actuarial de la anualidad vitalicia)

1. Valor de la nuda propiedad:

Es el valor de la vivienda que se vende, menos el derecho de usufructo vitalicio del propietario (el estimado en alquiler).

2. Valor actuarial de la anualidad vitalicia:

Es el valor presente o la suma de una serie de pagos futuros descontados por un lado de la tasa interés y por el otro de la probabilidad de vida para cada periodo. Vamos a suponer una renta a periodo vencido, inmediata (es decir hasta lo que dure la vida), y de renta constante.

$$VA = \sum R * p(t) /(1+i)^t$$

Donde R es la renta supondremos fija, (t) es el periodo por ejemplo anual, P(t) es la probabilidad de vida para ese año (t), (i) es la tasa de interés.
A modo de ejemplo: Supongamos una persona de 66 años, la probabilidad de vida inicial de que llegue a cumplir 67 años es de 98% (p(t)= 0.98) 68 años p(t)= 0.94, 69 años p(t)= 0.86 ;… 99 años p(t) 0,01, llegando a un virtual menos del 1% de

probabilidad de llegar a 100 años. Cifras verosímiles de las tablas de mortalidad, donde la esperanza media de vida, supongamos 74 años para las mujeres sería de p(t)= 0.5. Solo la mitad cumplirían 75 años. Respecto al factor de descuento, y solo para ilustrar el cálculo. Supongamos que R está en dólares para utilizar la tasa de interés de la F.E.D. que es del 5% (vamos a suponer ya 10 mil dólares anuales de renta para una mujer de 66 años y un inmueble tasado a 120 mil dólares). Para el primer año el factor de descuento sería 1/ (1,05)= 0.95, para el segundo año $1/(1.05)^2$=0.91, para el tercer año $1/(1.05)^3$= 0.86, y así sucesivamente.

Si decimos que el valor de la propiedad es de 120 mil dólares. Se estima que el alquiler de la misma propiedad es de 400 dólares el mes y después de negociarlo se acuerda pues entre las partes un valor de uso arbitrario de 12 años, ergo 57.600 dólares. De manera que la nuda propiedad se tasa en (120.000 – 57.600 = 62400) VA = 10.000*(0.98/0,95)+10.000*(0,94/0,91)+10.000*(0,86/0,86)+ …∑ R*p(n)/(1+i)^n 10.315,8 + 10.329,7 + 10.000 + … (n = años).

A los fines prácticos podemos preguntar: ¿A los cuántos años el acreedor de la renta recupera el valor de la nuda propiedad (62.400 dólares)? Si se estima una renta de 10.000 dólares anuales, sobreviviendo solo seis años el acreedor recupera el valor del capital entregado, restando un ahorro en alquiler por decirlo así. Reflexionará además, si vive 12 años habrá cobrado el valor actual del inmueble sin haberse desprendido del usufructo del mismo. En su contra partida el deudor podría especular que si en diez años toma posesión del inmueble habrá hecho un buen negocio porque habré adquirido casa propia cómodamente financiada. Por eso se actualiza a **valor presente neto** la sumatoria de los futuros pagos para responder la pregunta: ¿Conviene? El deudor verá sus posibilidades de salir ganando altas si el acreedor tiene 80 años, o se desalentará si tiene 60 años porque tiene altas probabilidades de vivir más de 10 años, y en ese caso le es preferible sacar algún crédito para comprar al contado. Se trata de una apuesta altamente especulativa. Quitar alguno de estos componente implicaría desvirtuar el carácter aleatorio de este contrato.

La garantía del acreedor de la renta.

La constitución de garantías, aunque no es un elemento esencial del contrato, en la práctica es de requerimiento inexcusable casi inexcusable.
En los casos relatados en el primero se otorgó garantía hipotecaria y en el segundo no se pidió ninguna garantía. No hay duda de que siempre debemos recomendarla para seguridad del acreedor. Sin embargo rescatamos de las experiencias que la confianza en las que estos contrato se celebraron llevó a que estas garantías fueran superfluas. Se pueden barajar varias soluciones posibles, hipoteca, prenda, fianza personal, fideicomiso de garantía o concluir su innecesariedad, sea por el grado de confianza entre las partes como por la solvencia del deudor. Hay que considerar la auténtica voluntad de las partes y su entorno. El notario puede ofrecer una variada cantidad de garantías que responda a cada caso y a los derechos que se deben proteger y en base a ello redactar el contrato.

Garantía hipotecaria:

Por la aparente semejanza entre la compraventa de inmueble en cuotas con saldo impago y la renta vitalicia parece lógico concluir que esta es la garantía siempre aconsejable. Sin embargo, existe un problema práctico que no es de fácil solución si el acreedor hipotecario y el acreedor de la renta es la misma persona la cancelación de la hipoteca debería otorgarse luego de su muerte. Serían, pues, los herederos del acreedor los que tendrían que otorgar tal acto jurídico, previo trámite del sucesorio. Como en la hipótesis para la que prevemos esta herramienta, no existen herederos cercanos al acreedor o no tienen buena relación con él y, además, nada o muy poco tienen que percibir si el acreedor no se hallaba atrasado en los pagos, es de imaginar la inactividad de tales herederos. Esto conlleva la necesidad de que el deudor abra el proceso sucesorio para requerir en él la cancelación de la hipoteca al magistrado interviniente, con los consiguientes trastornos y gastos.
En el caso que se garantizó con renta se hizo un poder subsistente pos mortem. De acuerdo al ARTICULO 380.- Extinción. El poder se extingue: a) por el cumplimiento del o de los actos encomendados en el apoderamiento; b) por la muerte del representante o del representado; sin embargo subsiste en caso de muerte del representado siempre que haya sido conferido para actos especialmente determinados y en razón de un interés legítimo que puede ser solamente del

representante, de un tercero o común a representante y representado, o a representante y un tercero, o a representado y tercero;
En nuestro ejemplo se otorgó el poder facultando a las apoderadas para declarar abonado el último mes de renta, extinguida la hipoteca y solicitar la cancelación de la inscripción en el Registro de la Propiedad, por el plazo de un año desde el fallecimiento de la acreedora, causado en el interés de la deudora de la renta.

Otros puntos a tener en cuenta.

ARTICULO 1604.- Acción del constituyente o sus herederos. El que entrega el capital, o sus herederos, pueden demandar la resolución del contrato por falta de pago del deudor y la restitución del capital.
En igual caso, si la renta es en beneficio de un tercero se aplica lo dispuesto en el artículo 1027.
Los ejemplos que traemos son casos de éxito. En ninguna hubo ninguna controversia, ni atraso en los pagos. En ambos casos los herederos de los acreedores dieron recibo por el último mes, dando por satisfechas las obligaciones pendientes.
ARTICULO 1606.- Extinción de la renta. El derecho a la renta se extingue por el fallecimiento de la persona cuya vida se toma en consideración para la duración del contrato, por cualquier causa que sea. Si son varias las personas, por el fallecimiento de la última; hasta que ello ocurre, la renta se devenga en su totalidad.
Es nula la cláusula que autoriza a substituir dicha persona, o a incorporar otra al mismo efecto.
La prueba del fallecimiento corresponde al deudor de la renta.
Como explicamos, en nuestros ejemplos los acreedores eran los sujetos en cuya vida se constituía la renta. Nada obsta a que se tome como parámetro la vida de otra persona.
Imaginamos el caso de un matrimonio en el que uno solo de los cónyuges contrate la renta, pero estableciendo como beneficiarios a ambos. Sería a la muerte del último cuando se produzca la extinción de la renta.
ARTICULO 1607.- Resolución por falta de garantía. Si el deudor de la renta no otorga la garantía a la que se obliga, o si la dada disminuye, quien entrega el capital

o sus herederos pueden demandar la resolución del contrato debiendo restituirse sólo el capital.

ARTICULO 1608.- Resolución por enfermedad coetánea a la celebración. Si la persona cuya vida se toma en consideración para la duración del contrato no es el deudor, y dentro de los treinta días de celebrado, fallece por propia mano o por una enfermedad que padecía al momento del contrato, éste se resuelve de pleno derecho y deben restituirse las prestaciones.

Para finalizar y terminar de quitar los demonios que rodean a la renta contaremos un caso anecdótico. André-François Raffray era un notario de 47 años que en 1965 contrató con una señora de 90 años sin herederos un acuerdo para comprar su antiguo departamento con reserva de usufructo vitalicio a cambio de una modesta renta contingente de 2500 francos mensuales hasta su muerte. La señora resultó ser Jeanne Calment, quien falleció a los 122 años en 1995. Raffray falleció de cáncer a los 77 años en el mismo año meses antes de que muriera la señora Calment, a lo que la viuda de Raffray continuó pagando la renta. Cuando los periodistas le preguntaron a la señora Raffray sobre este hecho ella respondió: A veces en la vida hacemos malos negocios.

Confiamos en que estos casos de éxito animarán a más personas mayores debidamente asesoradas por los operadores jurídicos a contratar rentas vitalicias con personas cercanas, amigos, vecinos, locadores jóvenes que no pueden acceder a crédito hipotecario pero que pueden comprometerse a pagar la renta. Es cierto que puede haber inescrupulosos pero en ese caso, los notarios podemos poner salvaguardias como fianzas e hipotecas y será la justicia deberá ejecutar las garantías para obligar al deudor al cumplimiento.

BIBLIOGRAFÍA

Caramelo, G., Picasso, S., & Herrera, M. (2015). *Código civil y comercial de la Nación comentado* (Vol. 3). Infojus. https://www.saij.gob.ar

Cesaretti, M. (2018). Poder especial para vender: Validez pos mortem. *Revista del Notariado*, 932(abr-jun).

Conesa, E. (2014, noviembre 21). La moneda en el nuevo Código Civil y la indexación: Propuesta de reformas dictadas por la ciencia de la economía política. *elDial.com*. Editorial Albremática.

Esborraz, D. F. (2009). Contrato oneroso de renta vitalicia. En N. Nicolau (Dir.), *Fundamentos de derecho contractual* (T. II). La Ley.

López de Zavalía, F. (1995). *Teoría de los contratos* (T. V, Parte especial [4]). Zavalía.

Lorenzetti, R. (1999). *Tratado de los contratos* (T. III). Rubinzal-Culzoni Editores.

Borda, G. (1997). *Tratado de derecho civil: Contratos* (7ª ed., T. II). Editorial Perrot.

Rajmil, Alicia, (2013) Renta Vitalicia, Revista del Instituto de Derecho e Integración del Colegio de Escribanos de la Provincia de Santa Fe – 2a Circunscripción Rosario.