

**UNIVERSIDAD DE COSTA RICA**

**FACULTAD DE DERECHO**

**NUEVAS FORMAS EMPRESARIALES:  
EL CONTRATO DE LEASING APLICABLE EN LA  
VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES  
EN COSTA RICA**

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

**RONALD FIGUEROA ACUNA**

**GUILLERMO GUERRERO CORRALES**

**1999**

DEDICATORIA:

*A mis Papás y a mi abuelita Virginia por brindarme  
todo su apoyo, toda su comprensión y por constituirse  
en un ejemplo a seguir como persona porque me  
enseñaron el significado de lucha en esta vida.*

*Ronald*

## DEDICATORIA

*A mis padres que son lo más importante en mi vida,  
por darme todo su amor, comprensión y apoyo  
incondicional y por ser el ejemplo a seguir día a día.  
A toda mi familia por ser tan unida y brindarme  
su apoyo siempre.  
Y por sobre todo a Dios por darme la sabiduría  
y guiarme por sus caminos.*

*Guillermo*

AGRADECIMIENTO:

*Que seríamos sin ese Ser Supremo que nos dio la vida,  
nos da un padre y una madre y nos encausa día a día  
por este mundo; sin duda alguna no seríamos nada.*

*Eres nuestro mejor amigo y mayor confidente*

*Gracias Señor por llenar nuestras vidas de tu amor  
y brindarnos el auxilio que siempre necesitamos.*

## INDICE GENERAL

<b>DEDICATORIA</b> .....	i
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iii
<b>INDICE GENERAL</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	x
<b>INTRODUCCIÓN GENERAL</b> .....	1
<b>TÍTULO PRIMERO: EL CONTRATO DE LEASING</b> .....	7
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO DEL CONTRATO DE LEASING</b> .....	8
<b>SECCIÓN I: Antecedentes Históricos</b> .....	9
A) Origen.....	10
B) Evolución.....	13
<b>SECCIÓN II: Definición y Naturaleza Jurídica</b> .....	16
A) Concepto.....	16
B) Otros usos de expresión.....	21
C) Naturaleza Civil o Mercantil.....	22
D) Naturaleza Jurídica.....	24
1) Contraposición con otras figuras.....	25
a) Compraventa al contado.....	25
b) Compraventa a plazo con reserva de dominio.....	26
c) Contrato de préstamo.....	26
d) Contrato de depósito.....	27
e) Contrato de mandato.....	28
f) Contrato de arrendamiento.....	29
g) Contrato de mutuo.....	31
<b>CAPÍTULO II: MODALIDADES DEL CONTRATO DE LEASING Y DERECHO COMPARADO</b> .....	34
<b>SECCIÓN I: Modalidades del Contrato de Leasing</b> .....	35
<b>A) En razón de los sujetos</b> .....	35
1) Leasing Financiero.....	35
2) Leasing Operativo.....	38
<b>B) En razón del Objeto</b> .....	43
1) Leasing Mobiliario.....	45
2) Leasing Inmobiliario.....	46
<b>C) En razón del ámbito geográfico</b> .....	47
1) Leasing Nacional.....	48
2) Leasing Internacional.....	48
a) Cross Border Leasing.....	49
b) Foreign Leasing.....	49
<b>D) Otras Modalidades</b> .....	50

1) Lease Back.....	51
2) Leasing de Intermediación.....	52
3) Leasing de Mantenimiento.....	52
4) Leasing en Sindicación.....	53
5) Dry Lease.....	54
6) Wet Lease.....	55
7) Master Lease.....	55
8) Sub Lease.....	55
9) Dummy Corporation o Sociedad de Paja.....	56
10) Otras Formas de Leasing.....	56
a) Big Ticket.....	57
b) Taylor Made.....	57
c) Samurai Leasing.....	57
d) Shogun Leasing.....	57
e) Leasing de ahorro energético compartido.....	58
f) Leasing con apalancamiento financiero.....	58
<b>SECCIÓN II: Régimen Jurídico del Leasing en el Derecho Comparado.....</b>	<b>58</b>
A) Europa.....	59
1) Francia.....	59
2) Italia.....	61
3) Alemania.....	62
4) Portugal.....	64
5) Bélgica.....	65
B) América.....	67
1) Estados Unidos.....	67
2) Argentina.....	70
3) Ecuador.....	72
4) México.....	75
C) Regulación Internacional.....	79
<b>CAPÍTULO III: ELEMENTOS, CARACTERÍSTICAS Y MOMENTOS DE SU EJECUCIÓN.....</b>	<b>81</b>
<b>SECCIÓN I: Elementos del Contrato.....</b>	<b>82</b>
A) Sujetos que intervienen.....	82
1) Tomador.....	82
2) Dador.....	84
3) Proveedor.....	88
4) Derechos y obligaciones de las partes.....	91
a) Obligaciones del tomador.....	91
b) Derechos del tomador.....	95
c) Obligaciones del dador.....	97

d) Derechos del dador.....	100
e) Obligaciones del proveedor.....	100
f) Derechos del proveedor.....	101
B) Objeto del Contrato.....	102
C) Causa del Contrato.....	107
<b>SECCIÓN II: Características del Contrato.....</b>	<b>109</b>
A) Características Estructurales.....	110
1) Consensual.....	110
2) Plurilateral.....	111
3) Oneroso.....	111
4) No formal.....	111
5) Conmutativo.....	112
6) De tracto sucesivo.....	112
7) De adhesión.....	113
8) Innominado.....	113
9) Principal.....	114
B) Características Funcionales.....	114
1) Financiero.....	114
2) De cambio.....	115
3) De equipamiento.....	116
4) De empresa.....	117
<b>SECCIÓN III: Momentos de Ejecución del Contrato.....</b>	<b>118</b>
A) Etapas.....	118
1) Etapa Precontractual.....	119
2) Etapa Contractual.....	120
3) Tercera Etapa.....	121
a) Restitución del bien.....	122
b) Renovación del contrato.....	123
c) Sustitución del contrato.....	124
d) Opción de compra.....	125
B) Duración del Contrato.....	132
C) Formas de Extinción del Contrato.....	135
1) Extinción Normal.....	135
2) Extinción Anormal.....	135
a) Destrucción de la cosa.....	136
b) Revocación acordada.....	137
c) Resolución del contrato.....	138
d) Quiebra.....	138
d.i) Quiebra del cliente tomador.....	139
d.ii) Quiebra del dador.....	140

<b>CAPÍTULO IV: ASPECTOS FINANCIEROS, CONTABLES Y FISCALES.....</b>	<b>141</b>
<b>SECCIÓN I: Aspectos Financieros.....</b>	<b>142</b>
A) Concepto de Equivalencia en el Valor de las Prestaciones.....	143
B) Precio.....	144
1) Cuotas Periódicas.....	145
2) Forma de Cálculo.....	147
C) Vida Útil y Valor Residual.....	149
D) Ventajas que ofrece el leasing.....	152
E) Desventajas del leasing.....	154
<b>SECCIÓN II: Aspectos Contables.....</b>	<b>155</b>
A) Desde la Perspectiva del Tomador.....	155
B) Desde la Perspectiva del Dador.....	160
C) Desde la Perspectiva del Proveedor.....	162
<b>SECCIÓN III: Aspectos Fiscales.....</b>	<b>163</b>
A) Cuota Periódica o Canon.....	163
B) Depreciación .....	168
C) Intereses.....	169
<b>TÍTULO SEGUNDO: ANÁLISIS DEL CONTRATO DE LEASING UTILIZADO EN LA ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN COSTA RICA.....</b>	<b>170</b>
<b>CAPÍTULO I: APLICACIÓN DEL CONTRATO DE LEASING EN COSTA RICA.....</b>	<b>171</b>
<b>SECCIÓN I: Antecedentes.....</b>	<b>172</b>
A) Atipicidad del contrato.....	173
B) Marco jurídico.....	174
C) Tratamiento jurisprudencial.....	182
<b>SECCIÓN II: Aplicación Práctica del Leasing en     el Mercado de Vehículos.....</b>	<b>187</b>
A) Papel de las Arrendadoras.....	190
B) Entidades financieras más importantes.....	192
C) Forma del contrato y requisitos que se exigen al tomador.....	194
D) Servicios que ofrecen.....	196
<b>CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL CONTENIDO CONTRACTUAL DEL LEASING EN LA VENTA DE VEHÍCULOS.....</b>	<b>198</b>
<b>SECCIÓN I: Modalidades del Leasing en la Adquisición de Vehículos.....</b>	<b>199</b>
A) Visión General.....	199

B) Esquemas Aplicables.....	204
<b>SECCIÓN II: Análisis del Contenido Contractual</b>	
<b>del Leasing en la Venta de Vehículos.....</b>	<b>206</b>
A) Denominación.....	207
B) Sujetos.....	207
C) Objeto.....	208
D) Precio.....	208
E) Plazo de la Operación.....	208
F) Opción de Compra.....	209
G) Garantías de Evicción y Vicios Ocultos.....	209
H) Seguros del Vehículo y Gastos de Mantenimiento.....	210
I) Derecho de Inspección del Arrendador.....	210
J) Cesión del Contrato.....	210
K) Cambio del Vehículo.....	210
L) Devolución del Vehículo.....	211
M) Garantías.....	211
N) Terminación del Contrato .....	211
1) Terminación Normal.....	212
2) Terminación Anormal.....	212
<b>CAPÍTULO III: TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DEL</b>	
<b>LEASING EN COSTA RICA.....</b>	<b>213</b>
<b>SECCIÓN I: Antecedentes.....</b>	<b>214</b>
A) Pronunciamientos sobre el leasing.....	215
1) Oficio N° 47 del 24 de enero de 1994.....	215
2) Oficio N° 151 del 2 de febrero de 1994.....	216
3) Oficio N° 356 del 3 de marzo de 1995.....	216
<b>SECCIÓN II: Tratamiento Contable del Leasing.....</b>	<b>217</b>
A) Clasificación de los Arrendamientos.....	217
1) Desde la perspectiva del arrendatario.....	218
a) Arrendamientos de capital.....	218
b) Arrendamientos de operación.....	219
2) Desde la perspectiva del arrendador.....	219
a) De financiamiento directo.....	220
b) Arrendamiento tipo venta.....	220
c) Arrendamiento de operación.....	220
B) Tratamiento Contable del Leasing Financiero.....	221
1) Desde la Perspectiva del Arrendador.....	221
2) Desde la Perspectiva del Arrendatario.....	222
C) Tratamiento Contable del Leasing Operativo.....	222
1) Desde la Perspectiva del Arrendador.....	224

2) Desde la Perspectiva del Arrendatario.....	224
<b>SECCIÓN III: Tratamiento Fiscal del Leasing en Costa Rica.....</b>	<b>225</b>
A) Tratamiento Fiscal del Leasing Financiero.....	225
1) Desde la Perspectiva del Arrendador.....	226
2) Desde la Perspectiva del Arrendatario.....	229
B) Tratamiento Fiscal del Leasing Operativo.....	232
1) Desde la Perspectiva del Arrendador.....	233
2) Desde la Perspectiva del Arrendatario.....	234
C) El Principio de Realidad Económica.....	235
<b>CAPÍTULO IV: CONSIDERACIONES ACERCA</b>	
<b>DEL CONTRATO DE LEASING EN COSTA RICA.....</b>	<b>239</b>
<b>SECCIÓN I: Análisis Comparativo del Contrato de Leasing.....</b>	<b>240</b>
A) Particularidades que lo asemejan al contrato de leasing.....	240
B) Particularidades que lo diferencian del contrato de leasing.....	241
1) La Opción de Compra.....	241
2) Clasificación de los Contratos.....	249
3) Tratamiento Contable y Fiscal.....	253
<b>SECCIÓN II: Adecuación del Contrato de Leasing</b>	
<b>a la Realidad Jurídico- Mercantil Costarricense.....</b>	<b>268</b>
A) Ley Reguladora de los Contratos de Leasing.....	269
1) Visión General.....	271
a) Terminología.....	271
b) Definiciones.....	272
c) Intermediarios Financieros.....	274
d) Partes que Intervienen.....	274
e) Derechos y Obligaciones de las Partes.....	275
f) Opción de Compra.....	275
B) Hacia una Tipificación del Contrato de Leasing.....	277
1) Definición.....	278
2) Naturaleza Jurídica.....	279
3) Elementos Subjetivos del Contrato.....	280
4) Objeto del Contrato.....	280
5) Duración del Contrato.....	281
6) Extinción del Contrato.....	282
7) Precio.....	282
8) Tratamiento Contable y Fiscal.....	283
<b>CONCLUSIÓN GENERAL.....</b>	<b>285</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>293</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>301</b>

**FICHA BIBLIOGRÁFICA:**

**FIGUEROA ACUÑA, Ronald Y GUERRERO CORRALES, Guillermo:** “**NUEVAS FORMAS EMPRESARIALES: EL CONTRATO DE LEASING APLICABLE EN LA VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN COSTA RICA**”. Tesis para optar por el grado de licenciados en Derecho, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica, 1999.-

**DIRECTOR:** Pedro Bernal Chávez Corrales.

**LISTA DE PALABRAS CLAVES:** Derecho Comercial, leasing, naturaleza jurídica, arrendamiento, compraventa, reserva de dominio, opción de compra, tomador, dador, proveedor, cuota periódica, activos, pasivos, impuesto sobre la renta, deducibilidad, vida útil, valor residual, asiento contable.

**RESUMEN DEL TRABAJO:**

El contrato de leasing ha sido señalado como un simple arrendamiento o como una compra con reserva de dominio. Pero cuando se realiza un estudio pormenorizado de su estructura y de sus elementos se puede determinar que se diferencia de éstas y otras figuras por tener la posibilidad el tomador de adquirir el bien objeto del contrato al finalizar el término del arriendo y ceder el derecho de uso y goce por un tiempo determinado por las partes, ya sean dos o tres personas las que participen dependiendo de la modalidad de que se trate.

En el contrato de leasing intervienen tres sujetos: 1) El Tomador: Es la persona física o jurídica que recibe el uso y goce del bien dado en Leasing. 2) El Dador: Es en la generalidad de los casos, quién adquiere en propiedad los bienes que el tomador le indica para luego otorgarle el uso y disfrute de los mismos durante el plazo convenido en el contrato. 3) Proveedor: Conocido también como fabricante; es el sujeto que provee de los bienes que le serán dados en Leasing al tomador a escogencia de este último.

El contrato de leasing es un contrato consensual, plurilateral, oneroso, no formal, conmutativo, de tracto sucesivo, de adhesión, innominado y principal. Las características funcionales que el leasing posee se pueden resumir de la siguiente manera: es un convenio financiero, de empresa, de cambio y de equipamiento.

Se pueden distinguir en el contrato de leasing tres etapas básicas que se suceden en el tiempo cuales son: Etapa precontractual, Etapa contractual y Tercera etapa: Compuesta a su vez por cuatro posibilidades en favor del tomador: la restitución, la renovación, la sustitución del contrato por otro y el ejercicio de la opción de compra según las condiciones pactadas.

Las cuotas periódicas de amortización deben figurar para el tomador como gastos dentro del balance. Por su parte, el dador deberá incluir el bien objeto del contrato dentro de

su activo fijo. La cuota periódica es deducible del impuesto sobre la renta, así como los respectivos intereses. La depreciación del bien corresponde al dador.

El contrato de leasing se inserta en nuestro país a partir de 1987, encontrando su motor impulsor en mercado de vehículos automotores.

Existen en la actualidad dos esquemas de financiación de leasing: el financiero y el operativo. El primero de ellos consiste en la financiación del valor total del vehículo, de tal forma que con el pago de la última cuota el automotor pasa a ser propiedad del arrendatario. El segundo se caracteriza por contemplar una opción de compra al finalizar el plazo del contrato.

Si se trata del leasing financiero, el arrendador no puede incluir dentro de sus activos fijos los bienes dados en leasing, pues la operatoria se considera como una compraventa desde el primer momento. En el leasing operativo, el arrendador debe registrar los bienes dentro de su activo fijo, mientras que el arrendatario debe mostrar en sus balances contables la existencia del contrato de arrendamiento.

En cuanto al leasing financiero, el arrendador declarará como ingreso gravable el monto total de la operación al ser considerado aquel como una compraventa. El arrendatario

sólo podrá deducir del impuesto sobre la renta el monto correspondiente a la depreciación e intereses. Tratándose del leasing operativo, el arrendador deprecia el bien y el arrendatario puede deducir del impuesto sobre la renta el monto total de la cuota de arrendamiento.

El denominado contrato de leasing financiero que utilizan las arrendadoras comerciales en nuestro país constituyen típicas compraventas a plazos con reserva de dominio al disponerse el traspaso de la propiedad en favor del arrendatario con el pago de la última cuota. No existe la opción de compra que caracteriza define al contrato de leasing.

En cuanto al tratamiento contable y fiscal a que está sometido el leasing, la asimilación de este con la compraventa a plazo atenta contra su naturaleza jurídica; bien es sabido que el contrato de leasing dista en sus caracteres de la compraventa y del propio arrendamiento.

Debe atenderse a la realidad jurídica que supone la conclusión del un contrato de leasing, sobre todo en cuanto a la propiedad que mantiene el dador sobre los bienes y la eventualidad en la adquisición de los mismos por parte del tomador.

Cabe señalar que todo intento de regulación normativa debe partir del reconocimiento de la naturaleza y autonomía jurídica propia del leasing.

## **INTRODUCCIÓN GENERAL**

La permanente evolución de las relaciones económicas, la ampliación de los mercados, las nuevas necesidades que se derivan día a día del continuo tráfico mercantil y el cambio que se opera en todos los órdenes de la vida, determina la aparición y proliferación de novedosas relaciones contractuales no previstas por ningún texto legal y que dan nacimiento a nuevas figuras de carácter económico-jurídico.

Se deriva de lo anterior la necesaria interacción que debe darse entre derecho y economía, demostrativa de la necesidad de una visión interdisciplinaria de los conflictos, con el fin de que los imperantes requerimientos del ágil y rápido tráfico mercantil puedan ser satisfechas a través de una adecuada regulación jurídica. Y es aquí donde el contrato de leasing encuentra su razón de ser: el convertirse en un medio de técnica jurídica al servicio de un requerimiento económico.

El contrato de leasing, a pesar de adolecer de una regulación expresa, adquiere grandes dimensiones a nivel práctico ya que el mismo viene a responder a necesidades impuestas por el comercio actual, exigente de nuevas formas de financiación que contribuyan a fomentar una función de colaboración recíproca a nivel empresarial. De esta forma es a través de dicho contrato innominado que se programan y satisfacen intereses muy

particulares respecto de los cuales las figuras contractuales tradicionales devienen insuficientes y anquilosadas para proteger y tutelar.

Esta figura, concebida como una nueva forma empresarial para la adquisición de vehículos automotores, encuentra en nuestro país un gran y acelerado desarrollo en el sector financiero. En la actualidad esta modalidad es utilizada por empresas distribuidoras de vehículos en alianza comercial con entidades financieras, como una nueva forma de financiación que permite la adquisición de automóviles a través de este novedoso contrato. De esta forma se ofrece a los posibles compradores un sistema crediticio no tradicional con caracteres muy particulares que devienen aplicables a través de entidades financieras especializadas en este tipo de operaciones. Basta observar la gran cantidad de anuncios publicitarios que contemplan esta figura contractual como posibilidad de financiamiento en la adquisición de vehículos. De ahí que se estime que la cartera de activos en la industria del leasing en nuestro país es superior a los treinta y dos millones de dólares, siendo Costa Rica el segundo país de mayor crecimiento en este tipo de operación en América Central donde el sector vehicular ocupa un porcentaje cercano al 50% de dicha cartera.

Existe sin embargo, gran desinformación en cuanto a la figura del leasing debido principalmente al atraso que el país presenta en materia legislativa y financiera y por tratarse de una figura relativamente nueva. Esto ha originado en la práctica la asimilación del

contrato de leasing a esquemas contractuales tradicionales lo que conlleva una clara desnaturalización de este instituto.

Por ello, determinar si el contrato de leasing utilizado en el mercado automotor costarricense para la adquisición de vehículos puede ser conceptualizado como contrato de leasing o por el contrario, debe ser analizado como otra figura contractual constituye nuestro objetivo general en el presente estudio. Lo anterior nos lleva al planteamiento y consecución de objetivos específicos cuales son el realizar un estudio pormenorizado de este instituto y de los elementos y características que lo definen y diferencian de otras figuras contractuales; establecer su naturaleza jurídica y el marco jurídico y jurisprudencial de dicho contrato en nuestro país; el consiguiente análisis de las implicaciones teóricas y prácticas del leasing en nuestro país y su contraposición con el leasing doctrinalmente aceptado; el papel que desempeñan las arrendadoras comerciales que operan en el medio, su forma de operación, así como el estudio de los pronunciamientos emitidos por la Dirección General de Tributación Directa en cuanto al tratamiento contable y fiscal del leasing y por ende, establecer las ventajas de su utilización con el fin de proponer una adecuada regulación normativa para el contrato de leasing en nuestro país.

Con el planteamiento del objetivo general y los objetivos específicos referidos pretendemos demostrar de forma cierta y fehaciente siguiendo un orden lógico de ideas, la hipótesis planteada al inicio de la presente investigación la cual consiste en establecer que el

convenio que en nuestra práctica social se denomina como contrato de leasing de vehículos no puede ser considerado como tal de acuerdo a los parámetros enunciados por la doctrina y consecuentemente, determinar que tipo de contrato deviene aplicable en el plano jurídico.

Para ello utilizaremos un método de investigación deductivo y comparativo que permita extraer los elementos determinantes que caracterizan y definen al contrato de leasing y contraponerlos con los textos contractuales que aplican las sociedades arrendadoras.

El desarrollo de la presente investigación se distribuye en dos títulos; en el primero de ellos denominado El Contrato de Leasing pretendemos establecer la concepción doctrinal del contrato de leasing para en un segundo título, denominado Análisis del Contrato de Leasing Utilizado en la Venta de Vehículos Automotores en Costa Rica, dedicar nuestra atención al leasing utilizado en nuestro país.

De esta forma en un primer apartado del capítulo inicial se muestra una breve reseña de carácter general donde permean los aspectos históricos que enmarcan los orígenes de esta figura contractual y su evolución para en un segundo apartado establecer su autonomía y naturaleza jurídica contraponiéndola con otras figuras a las cuales se ha pretendido homologar. En un segundo capítulo se establecerán además los diferentes tipos contractuales o modalidades que presenta esta figura partiendo para su reconocimiento de criterios tales como los sujetos que intervienen, el objeto del contrato, el ámbito de aplicación, entre otros,

así como su reconocimiento en el derecho comparado. De igual manera analizaremos en un tercer capítulo los elementos subjetivos y objetivos que conforman a este instituto, la función económica y social que cumple el contrato y que lo dota de una causa jurídica propia, para poder así establecer sus características estructurales y funcionales así como las etapas de ejecución y formas de finalización del contrato. Adquiere gran relevancia el estudio de los aspectos financieros, contables y fiscales que implica la utilización de esta figura, referidos principalmente a la forma de cálculo de cuotas y al adecuado tratamiento contable y fiscal del leasing según la realidad jurídica que el mismo supone, análisis que se llevará a cabo en el último capítulo del título primero.

Una vez determinados los principales aspectos que la doctrina reconoce en cuanto a la figura del leasing, daremos a conocer en un segundo título, los antecedentes de esta figura en el medio costarricense, la atipicidad del contrato, su marco jurídico, el tratamiento jurisprudencial, la aplicación práctica del contrato de leasing, el papel activo de las arrendadoras más importantes de nuestro mercado, así como las formas y requisitos contractuales aplicables y todos los servicios adicionales que las sociedades de leasing ofrecen a los posibles usuarios de este sistema de financiación, elementos conformantes del primer capítulo.

Dentro del desarrollo de esta investigación consideramos de vital importancia dar a conocer cual es la visión general que poseen las arrendadoras sobre el contrato de leasing

(esquemas aplicables) y las implicaciones que a nivel teórico-práctico se derivan de aquella. Todo con el fin de “irnos adentrando” poco a poco en el texto de cada uno de los contratos de acuerdo a las modalidades utilizadas por las arrendadoras con el consiguiente análisis del contenido de cada uno de ellos. Para ello, se reserva el desarrollo del segundo capítulo.

De gran importancia resulta el análisis del tratamiento contable, financiero y fiscal dispuesto por la Dirección General de Tributación Directa y su incidencia sobre la naturaleza jurídica del contrato y las ventajas de su utilización en materia fiscal, contenidos que se desarrollarán en el capítulo tercero de la presente investigación.

Se torna indispensable realizar en el capítulo final de este trabajo, un análisis comparativo entre el contrato de leasing doctrinalmente aceptado, sus fundamentos y elementos definitorios y el contrato de leasing aplicable en nuestro país para la adquisición de vehículos automotores con el fin de establecer con claridad si este último puede ser conceptualizado como una verdadera operación de leasing o por el contrario, debe ser analizado como otra figura contractual.

En un último apartado consideramos necesario establecer cuales son los aspectos fundamentales que debe contener una adecuada regulación legal del contrato con el propósito de orientar la operatoria de este instituto en el mercado costarricense e impedir su desconocimiento como figura autónoma dotada de una naturaleza jurídica propia.

**TÍTULO PRIMERO: EL CONTRATO DE**  
**LEASING**

**CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO DEL**  
**CONTRATO DE LEASING**

## **SECCIÓN I: Antecedentes Históricos**

De previo a realizar cualquier estudio de un instituto jurídico, debe ponderarse adecuadamente cuáles son los elementos históricos que dieron origen y fundamentan la aplicación de una figura contractual en la era moderna.

El desarrollo y evolución de la sociedad genera día a día nuevas modalidades de contratación de acuerdo a las necesidades económicas y financieras; de ahí que todo contrato - o similar - como se concibe en la actualidad, ha debido sufrir un desarrollo en el tiempo, ostentando una autonomía propia e independiente, o por el contrario, ser una concepción jurídica que mantiene un esquema idéntico con el que le dio origen, haciéndola dependiente e impropia.

Por todo lo cual, si concluimos que la sociedad misma evoluciona constantemente, es plausible pensar, basados en la lógica, que lo que ella crea, también evoluciona al mismo tiempo; por consiguiente, los contratos y sus términos contractuales estarían de acuerdo a la época en que se practiquen y al auge o disminución de la economía; siendo estos dos sus puntos determinantes.

**A) Origen:**

Se utiliza el vocablo inglés "*leasing*" (del verbo "to lease", cuyo significado traducido al idioma español implica el término alquilar) .

“El nacimiento del leasing y el gran desarrollo obtenido en los primeros años de funcionamiento parecen vincularse a circunstancias, en cierta forma generalizadas, que gravitan sobre el mundo de los negocios y de la actividad industrial. De una parte las dificultades encontradas por los industriales para contar con suficiente y adecuado capital de trabajo y de otra, la rapidez con que los avances tecnológicos suelen tornar obsoletos las maquinarias y los equipos que al adquirirse parecían ser una satisfactoria respuesta a los requerimientos de un proceso industrial.”<sup>1</sup>

La celeridad de la promoción tecnológica y el incesante sentido evolutivo de los grupos sociales, nos lleva a descubrir la alternativa de sustituir la utilización de bienes y recursos propios donde se generarían cuantiosas inversiones, sujetas al nivel económico del mercado, a posibilitar el uso de un bien de capital durable perteneciente a otro sujeto, que durante un cierto período de tiempo traslade el respectivo derecho de uso y goce.

---

<sup>1</sup> RODRÍGUEZ AZUERO (Sergio), Contratos Bancarios, Bogotá, Colombia, Editorial Biblioteca Felaban Bogotá, cuarta edición, 1990, p. 478.

El origen de esta figura contractual conocida modernamente como "leasing" (como se expondrá con posteridad), "se remonta a 5000 años a.C., con el pueblo de los sumerios, cuando los propietarios de las tierras, cedían por este medio el uso de las mismas, cuando ellos no podían cultivarlas para explotarla, era entonces cuando una parte de la tierra se arrendaba a los agricultores a cambio de un canon, que consistía en un porcentaje de las cosechas (un séptimo-1/7, un octavo-1/8 y hasta un tercio-1/3)."<sup>2</sup>

"También en esa misma era, en las zonas que comprendían los ríos Éufrates, Tigris y el Golfo Pérsico, donde los barcos eran el medio de transporte surge un "leasing de barco", que era negociado bajo la forma siguiente: si un hombre ha dejado su barco a un armador contra el pago de una renta, y luego no es cuidadoso y permite que el barco naufrague o se pierda, el armador hará frente a la pérdida en favor del propietario del barco. Las relaciones contractuales entre los propietarios de los barcos y los armadores eran similares a lo que hoy entendemos por leasing.

En el año 2010 a.C. en el antiguo Samarian, ciudad de Ur, mediante complicados contratos, los aperos de labranza eran arrendados por los sacerdotes que eran los gobernadores oficiales. Ur era un próspero centro comercial y poseía una tierra fértil, en

---

<sup>2</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal): Derecho Comercial Contemporáneo, Colombia, Editorial Biblioteca Jurídica Diké, 1989, p. 10.

donde se efectuaban los contratos. Estas transacciones se registraron en una tablas, descubiertas en 1984, que permitieron comprobar la similitud.

Cerca del año de 1750 a.C., el poderoso Hammurabi, rey de Babilonia, reconoce la existencia del arriendo de personas de su propiedad en su famoso "código de leyes". También se presentó esta forma en los antiguos imperios de Egipto, Grecia y Roma.”<sup>3</sup>

De igual forma, “el Emperador Zenón concedió a una persona el disfrute (uso-goce), a perpetuidad, de un terreno a cambio de una renta anual, sin que esta práctica fuera considerada como una venta o como un arrendamiento, sino como un contrato especial que denominaron "enfiteusis”. ”<sup>4</sup>

El leasing de barcos, el goce de una propiedad inmueble como el que se exteriorizó con anterioridad, suelen considerárseles el punto inicial que marca la historia para el actual contrato de leasing, porque no se trataba de compraventas, donde la tierra y la propiedad misma era traspasada, ni tampoco era un simple arrendamiento, pues en los citados ejemplos el bien era dado en perpetuidad, por la tanto se le consideró un contrato único y especial.

---

<sup>3</sup> ORIOL (Amat): El Leasing: Modalidades, Funcionamiento y Comparación con otras operaciones, Madrid, España, Ediciones Densto S.A, 1988, p. 10.

<sup>4</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá: El Leasing, Colombia, Año XX, Volumen I, N°74, 1990, p. 1

## **B) Evolución:**

En Europa, surge a finales de la década de los sesentas, específicamente en Francia, “bajo la ley francesa del 2 de julio de 1966, que estaba orientada a la regulación de la actividad empresarial que practicaban el crédito-arriendo, ha podido proporcionar la definición de un fenómeno contractual complejo.”<sup>5</sup>

En la misma se había designado bajo esta terminología “las operaciones de alquiler de bienes equipo, de material de utilaje o de bienes inmobiliarios de uso profesional, específicamente comprados con vista a ese alquiler por empresas que quedan como propietarias.”<sup>6</sup>

En España, surge en 1977, cuando se dicta el Real Decreto-Ley del 25 de febrero (sobre ordenación económica, medidas fiscales, financieras y de inversión pública) en el se dicta la primer disposición que da una definición del contrato de leasing, su artículo 19 señalaba:

---

<sup>5</sup> Siguiendo la obra maestra, El leasing de J. Coillot, en el cual se hace una referencia específica al sistema francés, bajo una connotación universal surge la definición legal del leasing (credit-bail). JACQUES COILLOT, El Leasing, trad. de Tomás Pérez Ruiz. Tercera edición, Madrid, España. Maphie S.A, 1979, p. 20. Ver también SALCEDO FLORES (Alvaro), El Leasing y los Contratos Nominados, Bogotá, Colombia, Librería Jurídica Wilches, 1984, pp. 17-18.

<sup>6</sup> BENÉLBAZ (Hector), W.COLL, (Osvaldo): Sistema Bancario Moderno, Editorial Depalma, Buenos Aires, Argentina, Volumen II, 1994, pp. 353-354.

“...a los efectos de la presente disposición constituyen operaciones de arrendamiento financiero aquellas operaciones que, cualquiera sea su denominación, consistan en el arrendamiento de bienes de equipo, capital productivo y vehículos adquiridos exclusivamente para dicha finalidad por empresas constituidas en la forma prevista (...) según las especificaciones señaladas por el futuro usuario...”<sup>7</sup>

En Gran Bretaña y en Bélgica empieza a practicarse esta modalidad contractual a inicios de la década de los sesentas (1960). Siguiendo su ejemplo con posterioridad, se extiende a Italia, Alemania, Suiza, Dinamarca, Noruega, etc.<sup>8</sup>

La postura predominante de la mayoría de los juristas modernos, consideran que la aparición de la figura contractual en estudio denominada "leasing" fue creada en los Estados Unidos de América, luego de la Segunda Guerra Mundial como una forma de responder a las necesidades económicas y financieras imperantes y de ahí se difunde al Viejo Continente en los países señalados.

---

<sup>7</sup> FLA Y LILY R, SANYUSKY (Miriam): La Secularización y la promoción de la vivienda, Buenos Aires, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1996, pp. 66-67.

<sup>8</sup> Ver Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo: El Leasing: Aspectos Técnicos y Prácticos en América Latina, Editorial RIALIDE, 1984, p. 3 .

Si bien es cierto, el sistema en estudio fue creado en la era post-guerra, la misma figura contractual, cuenta con antecedentes de gran valor anteriores a la misma, como lo es “el alquiler de máquinas de coser por la empresa Singer Sewing Machine Company (esta sociedad industrial implantó el alquiler) o las sociedades americanas de telecomunicaciones en 1920, como la Bell Telephone System, que decidieron también alquilar sus teléfonos en vez de venderlos.”<sup>9</sup>

El leasing como sistema de financiamiento, fue ideado a principios del año 1952, por un empresario estadounidense de nombre D.P. Boothe Junior. Este empresario fabricante de productos alimenticios, carente de maquinaria especial para producir determinados alimentos requeridos por un pedido particular de las fuerzas armadas de su país, optó por tomarla en arrendamiento a causa de la ausencia de capital para su adquisición.

Luego a raíz de esa iniciativa “en San Francisco (EUA), la "Boothe Leasing Corporation" , se dedica a colocar acciones entre el público para atender los requerimientos de dinero, constituyéndose en la segunda empresa en aplicar esta modalidad de contratación.”<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> ORIOL (Amat) op cit, p.11. Ver Lily R. Fla, op cit, p. 65. Ver Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 1 /ALTERINI ATILIO (Aníbal) op cit, p. 78, señala:“... Fueron así los fabricantes de medios de transportes, Bagonés, remolques, cisternas, camiones, barcos, etc, los primeros que pusieron en marcha esta nueva técnica. Casi toda la red de ferrocarriles de E.E.U.U. se constituyó en tiempo de Rockefeller, Morgan y Mellon, con base en el material rodante explotado en régimen de leasing.

<sup>10</sup> Ver ALTERINI ATILIO (Aníbal), op cit, p. 79.

Revista Cámara de Comercio de Bogotá, año XX, N°74, 1990, pp. 1 y 2.

Con posterioridad surgen los "Brokers Lessor" o "agentes de leasing", que son intermediarios financieros, compradores y arrendadores de maquinaria. Debido al éxito en Estados Unidos, los mismos grupos de capital con intereses económicos, particularmente los bancos, crearon filiales dedicadas al leasing, llegando a ser 800 sociedades en los primeros diez años, luego inician las operaciones en el extranjero.

## **SECCIÓN II: Definición y Naturaleza Jurídica del Contrato de Leasing**

Toda figura contractual para ser comprendida y debidamente conceptualizada debe poseer una serie de elementos que la caractericen delineando un específico perfil jurídico.

Ese perfil jurídico debe establecer la naturaleza jurídica de una figura contractual por ser ésta la que determina la razón de ser y la posible independencia de otros tipos contractuales.

### **A) Concepto:**

Como se mencionó con anterioridad el término "leasing" proviene del vocablo inglés "to lease", que significa traducido al español, alquilando o arrendando, mas no debe entenderse solamente como arrendamiento puro y simple, pues el contrato de leasing no contempla solamente esa figura jurídica como se podrá ver con posterioridad.

---

ZORRILLA (Martha), El Arrendamiento Mercantil Inmobiliario en el Ecuador , Editorial Unión Gráfica, Ecuador, 1988, p.3.

“El término "leasing" proviene originariamente de la actividad empresarial de E.E.U.U., que ha transformado la noción de valores adjudicables a los medios instrumentales de producción, no por el beneficio que con ellos se procura siendo "su propietario" sino por el "uso" que se obtiene de ellos”<sup>11</sup>

Zavala Rodríguez entiende que el contrato “de leasing es en apariencia un contrato de locación que va ligado a un contrato financiero y contiene modalidades especiales que lo transforman en un contrato complejo.”<sup>12</sup>

A criterio del mismo autor “el leasing puede ser conceptualizado como un negocio jurídico "complejo", que permite a una "empresa" la adquisición de equipos necesarios para su funcionamiento y para la expansión de sus actividades, de modo que pueda acompañar el progreso técnico y aumentar su real productividad, sin aumentar el índice de su inmovilización de capital; quien desea disfrutar de un bien acude a una "empresa" para que adquiriéndolo para tal fin, ceda su uso por el tiempo de vida económica o útil a cambio de una contraprestación en dinero que el usuario paga fraccionariamente y que asciende al importe pagado, incrementado con los gastos e intereses del plazo, más el beneficio de la

---

<sup>11</sup> Corporación Financiera Hispanoamericana, Diccionario Jurídico de Leasing, Madrid., España, Editorial Civitas, 1991, p.261-262.

<sup>12</sup> MUÑOZ (Luis), Contratos y Negocios Jurídicos Financieros, Buenos Aires, Argentina, Editorial Universidad de Buenos Aires, Volumen II, 1981, pp. 850 - 851

empresa locadora; reconociéndose al usuario la facultad de adquirir el dominio pagando al finalizar el contrato de leasing el valor residual que corresponda.”<sup>13</sup>

Marzorati señala: “el leasing es una operación financiera consistente en facilitar la utilización de equipos y maquinaria a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced a una financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en cuestión y garantizada con el mismo bien, objeto de ella cuyo dominio reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable.”<sup>14</sup>

Jean Marie Leloup indica que el leasing es: “... contrato de alquiler de bienes de equipo de una duración determinada correspondiente a la amortización del bien alquilado y acompañado de una promesa del arrendador de prorrogar el alquiler por un nuevo período de tiempo, tomar de nuevo el material o venderlo al arrendatario, según sea la voluntad de éste al expirar el plazo determinado.”<sup>15</sup>

Así como los autores anteriores Serge Rolín, sostiene que este contrato “es una forma de financiación destinada a ofrecer a los industriales y a los comerciantes un medio

---

<sup>13</sup> MUÑOZ (Luis), op cit, p.852.

<sup>14</sup> MARZORATI, (Osvaldo J). El leasing como forma de inversión extranjera. Revista de Derecho Mercantil y de las Obligaciones, año 6, octubre, 1973, N°35, p. 715

<sup>15</sup> Asociación Bancaria de Colombia. Manual de Leasing, Bogotá. G.M Gráficas, 1981, p.II.

flexible y nuevo de disponer de un bien de equipo alquilándolo en vez de comprarlo. Esta operación es realizada por sociedades especializadas que compran el material siguiendo las especificaciones del futuro usuario, alquilándose durante un plazo convenido y mediando la recepción de un canon fijado en el contrato que debe reservar al arrendatario una opción de compra sobre el material al término del período inicial.”<sup>16</sup>

Como puede apreciarse el contrato en estudio, es una figura compleja por la cantidad de variantes que implica la relación contractual donde fluctúan entre dos o tres sujetos partícipes, un objeto o bien de capital, un canon periódico. Parecen pues involucrarse dos o más figuras jurídicas, dando como resultado la aplicación de un novedoso contrato que infiere la participación de nuevos elementos jurídicos trayendo consigo diferentes efectos no contemplados por la normativa actual.

Es plausible discernir que los doctrinarios estipulan un manejo conceptual variable que contiene como puntos en común cinco aspectos; 1) es una técnica de financiación, 2) se cede el derecho de uso y gozo, 3) existe una determinada contraprestación económica, 4) es de mediano o largo plazo, 5) al final del período puede o no ser adquirido por el arrendatario el bien objeto del contrato.

---

<sup>16</sup> ROLÍN (Serge): El Leasing. Traducción de Tomás Pérez Ruiz. Ediciones Pirámide S.A., España, 1974 p.18

Por todo lo cual llegar a definir en este momento el contrato de leasing no parece lo más óptimo; sin habernos involucrado en los elementos que lo pueden caracterizar y diferenciar de otros negocios jurídicos. Pero siendo de vital importancia para efectos académicos su conceptualización podríamos definirlo como:

Una operación financiera o crediticia, mediante la cual una persona que funge como dadora entrega un bien específico a un sujeto denominado tomador quien previamente lo había seleccionado ante la misma empresa u otra persona física o jurídica que actúa como proveedor, para fines empresariales o personales, estableciéndose de forma expresa en el seno contractual y como parte indispensable e intrínseca un término de arriendo prudencial de acuerdo al objeto escogido, con la posibilidad de adquirir el bien al finalizar el término de alquiler, pues debe también establecerse la cláusula contractual de opción de venta dentro o fuera del mismo acuerdo( pero de forma relacionada) valorada por un monto determinado e independiente de las cuotas de arrendamiento y con un término contractual relativamente corto.

De ahí que a partir de esta noción básica esgrimida, nos iremos adentrando en su delimitación conceptual y definiremos si el término leasing es unívoco o presenta variantes que lo hagan denominar de otra forma.

## **B) Otros usos de expresión:**

Algunos jurisconsultos o doctrinarios han determinado la existencia de una disgresión terminológica. En Francia “se emplea la expresión credit-bail (crédito-arrendamiento), connotación no generalizada y merecedora de críticas por parte de Jacques Coillot por considerarla insuficiente, para lo cual propone en su lugar la terminología de équipement-bail (equipamiento-arrendamiento).”<sup>17</sup>

En España, se utiliza la expresión arrendamiento financiero, término tachado de ambiguo por Francisco Rico Pérez quien señala que lo conveniente es utilizar el vocablo en inglés.<sup>18</sup>

“En Latinoamérica, específicamente en Argentina, se le conoce como locación financiera, postura criticada, dándose como proposición sustitutiva la propia utilización del vocablo inglés “leasing”.

En México, los tratadistas Soyla H. León Tovar, Carlos Gutiérrez Cardona y Javier Arce Gargolola, entre otros, unificaron criterios utilizando la expresión arrendamiento financiero.”<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> Díaz Bravo (Arturo), Contratos Mercantiles, México D.F, Editorial Harla, Cuarta edición, 1994, p.120.

<sup>18</sup> Rico Pérez (Francisco), Uso y disfrute de bienes ajenos con opción de compra. La contratación por leasing en España, Madrid, España, 1974, p.19.

<sup>19</sup> Díaz Bravo (Arturo), op cit, p.120. Ver, Arce Gargolola (Javier), Contratos Mercantiles Atípicos, segunda edición, México D.F., 1984, pp. 86-117. Ver Cogorno, (Eduardo Guillermo): Teoría y técnica de los nuevos

En Brasil se aplica el término "leasing", sin buscar una connotación diferente para efectos de unicidad, aunque algunos autores como Wilson y Rogueira Queiroz lo denominan arrendamiento mercantil.

Como pudo brevemente apreciarse, algunos autores asocian el término leasing, al término leasing financiero, o arrendamiento financiero, lo cual nos avocará a estudiar ¿qué es verdaderamente el contrato de leasing?, ¿cuál es el nombre más adecuado? Y en última instancia, ver si existen uno o varios contratos de leasing.

### **C) Naturaleza Civil o Mercantil:**

Siendo que en esta momento no podemos ubicar un concepto único ni hemos delineado su perfil contractual, lo conveniente es iniciar delimitando su naturaleza legal, es decir si es estrictamente una figura civil o mercantil. Para ello iniciamos creyendo que este contrato es un medio de financiación que lo que persigue es la obtención de un beneficio eminentemente económico, de forma reiterada, tratando de encontrar un costo de alternativa de inversión, por un período determinado, de conformidad con las definiciones señaladas; lo

---

contratos comerciales, Buenos Aires, Argentina 1979, p. 29 y se dice: "... me inclino por denominarlo contrato de financiación de compra en locación, si bien el nombre dado carece de sístesis, el mismo logra dar una noción consumada sobre lo que significa un contrato de leasing. Antepongo la palabra financiación, pues (...) este contrato es un medio de crédito(...) pues la idea más significativa en este contrato es la relación crediticia y no la locativa."

cual nos avoca a pensar de inmediato que en primera instancia su naturaleza es mercantil o comercial.

Puede apreciarse la mercantilidad de este contrato a través de un triple razonamiento. Primero, porque el objeto que debe ser utilizado en la operación, es un bien capital durable, objeto de mercado. Segundo, por ser un acto habitual, que persigue un fin lucrativo de forma reiterada.<sup>20</sup> Tercero, porque los sujetos partícipes de la relación contractual son todos comerciantes o al menos uno de ellos.

Debe comprenderse que el interés de una de las partes, cuando pacta el contrato de leasing “es incorporar o renovar un bien -maquinaria o de equipo- con un fin productivo, que indudablemente afectará el comercio general o el mercado para el cual pretende la obtención del objeto, acrecentando su nivel ”<sup>21</sup>, pues la iniciativa siempre (o al menos en la mayoría de las ocasiones) está orientada a la maximización de recursos aplicables a la etapa productiva, lo cual implica que su uso sea de carácter comercial a nivel de mercado.

---

<sup>20</sup> Ver CANO, (José R): Manual Práctico de Contratación Mercantil , Madrid, España, Editorial Tecnos, Tomo I, Tercera Edición, 1993, p. 355.

<sup>21</sup> DÍAZ BRAVO (Arturo), op.cit, p.128.

Ver GHERSI, (Carlos): Contratos Civiles y Comerciales, Parte General y Especial, Contractuales Modernos, Tomo II, editora Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1992, p.108.

GILBERTO VILLEGAS, (Carlos): El Crédito Bancario, Ediciones Depalma, Volumen II, Buenos Aires, Argentina, 1988, p.69.

#### **D) Naturaleza Jurídica:**

En doctrina se discute si la operación de leasing configura un nuevo contrato, de carácter independiente y autónomo o por el contrario encaja en algunos de los tipos contractuales tradicionales, de ahí habiéndolo catalogado como un contrato de naturaleza mercantil (no civil), lo que nos interesa a continuación es dilucidar el régimen jurídico de esta figura contractual.

El tratadista Eduardo A. Barreira Delfino, al analizar la naturaleza jurídica del leasing, señala: "... resulta que la operación constituye una estructura, un negocio jurídico o contrato complejo integrado, para lograr sus efectos por un conjunto de obligaciones en sí mismas autónomas, pero vinculadas de modo interdependiente e inescindible nacidas de una misma causa y que persiguen la consecución de un resultado determinado..."<sup>22</sup>. De ahí que nos avoquemos a dilucidar la veracidad o falsedad de esa manifestación, mediante el análisis comparativo de las figuras tradicionales, de compraventa con reserva de dominio, préstamo, mandato, depósito entre otros, para ir delimitando su perfil contractual.

---

<sup>22</sup> BARREIRA DELFINO, (Eduardo): "Leasing". Aspectos Jurídicos Contables. Impositivos y operativos. Ed.Cangallo S.A.C.I., Buenos Aires, Argentina , 1978, p. 326.

## **1) Contraposición con otras figuras:**

Si bien es cierto algún sector de la doctrina ha pretendido asimilar al leasing con figuras tradicionales, nuestro interés es denotar los elementos que lo caracterizan y diferencian frente a figuras tales como:

### **a) Compraventa al contado:**

Aunque algunos jurisconsultos confunden el leasing y la compraventa al contado, dicha tesis cae cuando se ve que “la finalidad de la compraventa consiste en obtener inmediatamente la titularidad del dominio sobre determinado bien e incorporarlo en el activo patrimonial del interesado. En cambio, en el leasing se procura la cesión del uso de un bien ajeno, con la intención de disponer su explotación por un término determinado, a cuyo vencimiento puede ser adquirido o restituido. Cumple así una doble función económica, que se manifiesta por el traspaso del uso y goce del bien y por la disposición si se hace la opción.”<sup>23</sup> Por lo visto las características son disímiles, porque la adquisición queda como una simple posibilidad, contrario a la compraventa donde se traslada de forma automática el derecho de dominio. De ahí que consideramos que con relación a esta figura no pueden homologarse dichos contratos como uno mismo.

---

<sup>23</sup> MARZORATI, (Osvaldo): Derecho de los Negocios Internacionales, Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 1993, p.22

**b) Compraventa a plazo con reserva de dominio:**

Para Barreira Delfino, “las diferencias expuestas precedentemente son válidas y extensibles a la compraventa financiada. El hecho de que en la compraventa el pago se realice en forma diferida, no afecta ni modifica la naturaleza jurídica ni la función económica de este contrato. En la compraventa, sea o no a plazo, la transmisión de la propiedad se realiza con el perfeccionamiento de la misma, se pague o no se pague el precio pactado posteriormente. Es real e inmediata, aunque parte del precio no sea saldado, en cambio, en el leasing, la transmisión del dominio es potencial e incierta, pues el tomador puede optar o no por la adquisición del bien.”<sup>24</sup>, última manifestación que enmarca diferencias insoslayables entre los contratos estudiados.

**c) Contrato de préstamo:**

Aunque entre el comodato y el leasing existe una cierta afinidad, “presentan grandes diferencias, entre las más importantes se encuentran que el comodato es un contrato real, mientras el leasing es consensual; el primero es gratuito y el segundo oneroso; el préstamo de uso es unilateral en cambio el segundo es bilateral pues surgen obligaciones para ambas partes.

---

<sup>24</sup> MARZORATI (Osvaldo), op. cit, p.322.

Los únicos caracteres que los asemejan son dos aspectos: que ambos son contratos traslativos del uso y goce del bien y ninguno lleva consigo el traspaso de la propiedad ”<sup>25</sup>. Mas eso no implica homologación alguna de dichas figuras.

**d) Contrato de depósito:**

Algún sector de la cultura "anglosajona" intentó asimilar el contrato de depósito y del leasing como paralelos, “porque en los dos existe la posibilidad de que una de las partes del acuerdo tenga bajo su única responsabilidad la vigilancia de un objeto o bien durante un período determinado y con una retribución económica, eso no constituye que ambos tengan una afinidad total, porque al valorarse que en el contrato de depósito, uno de los sujetos partícipes de la relación contractual tiene el deber de cuidado y vigilancia de un determinado objeto -o bien a proteger- depositado, sin que exista el derecho recíproco de uso y goce del mismo, ese derecho que caracteriza al contrato en estudio, lo hace ser diferente en cuanto a la causa originaria de la relación, pues en el leasing la utilización del bien es el fin perseguido por una de las partes contratantes remunerando ese derecho por un canon periódico.”<sup>26</sup>

Por todo lo cual los derechos y deberes de ambos contratos son diferentes, consecuentemente los efectos jurídicos de dichas figuras también.

---

<sup>25</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op. cit. p. 10.

<sup>26</sup> Ver JINESTA LOBO, (Ernesto): El Contrato de Leasing Financiero, en Revista Judicial, Costa Rica, Año XVII, Nº55, marzo, 1992 p. 22.

**e) Contrato de mandato:**

Como se mencionó con anterioridad puede existir la posibilidad de que uno de los sujetos de la relación contractual solicite el objeto del contrato a una persona física o jurídica que no lo tiene, pero que lo puede adquirir para ponerlo en uso del tomador, quien es el sujeto que en última instancia hará uso del bien; de ahí que pudiera parecer que existe un contrato de mandato, de parte del sujeto que toma el bien y lo usa, ante el que debe proveérselo; de ahí que el jurista Carlos Bollini señale: "... Es en parte un mandato cuando la entidad financiera adquiere el bien por encargo del cliente para luego alquilarlo (...). Pero ésta no es la parte esencial del contrato, ya que puede darse en leasing algo que la empresa o sujeto ya tiene..."<sup>27</sup>

De igual forma el Lic. Ernesto Jinesta Lobo, señala: "... Algunos argumentan que el dador al celebrar el contrato de compraventa con el proveedor, lo hace como mandatario del tomador, sea ajustándose a las instrucciones y condiciones que fija éste último. Esta tesis es descartable por cuanto la compraventa la realiza el dador a nombre y por cuenta propia, por lo que la propiedad nunca queda en cabeza del tomador..."<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> BOLLINI (Carlos): Manual para operaciones bancarias y financieras, Editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, Argentina, Tercera Edición, 1990, p. 348.

<sup>28</sup> JINESTA LOBO (Ernesto), op. cit, p.22.

Por consiguiente puede comprobarse que aunque existiera una remota afinidad esta sería etérea y parcial nunca sustancial, de ahí la diferencia entre ambos.

**f) Contrato de arrendamiento:**

Por los antecedentes históricos mencionados, parece que el "leasing" y el contrato de arrendamiento suelen determinar una misma figura, pero con dos nombres diferentes.

Así como en el leasing se transfiere el derecho de goce y uso de una cosa determinada, pagando un precio, quedando ambas partes comprometidas en forma sucesiva a cumplir una serie de obligaciones, así sucede en el arrendamiento puro y simple, de ahí que sea conveniente distinguirlo en este momento, para lo cual lo haremos con base a los siguientes aspectos.

En la locación o arrendamiento "... el locador debe entregar la cosa de su patrimonio en buen estado y asumir los riesgos de ella. Alrededor del uso de la cosa, gira toda la problemática de este contrato. Por su parte el leasing es un contrato de financiación mediante el cual el dador realiza una operación de préstamo especial con la particularidad de que la asistencia crediticia no se exterioriza en la entrega de un bien que el tomador recibe con la intención de usarlo y eventualmente adquirirlo. En la locación requiere, como condición esencial, que el arrendador garantiza al locatario el uso y goce de la cosa, y ello

no ocurre en el leasing. Si el equipo contratado bajo el sistema en estudio no funciona por defecto oculto, debe el locatario continuar con el pago del arriendo mensual. Deberá reclamarle al fabricante (si participó éste) por la garantía del mismo. Si la cosa u objeto se destruye o se pierde, el arrendador debe pagarla hasta el final (de ahí que muchas veces se pacta un seguro)...”<sup>29</sup>

De igual forma el Lic. Alvaro Salcedo Flores, jurisperito argentino, señala:

“a) En el arrendamiento de cosas, generalmente la elección del bien para arrendar la hace el arrendado, mientras en el leasing el arrendatario.

b) En el arrendamiento de cosas, éstas pueden ser corporales o incorporales, con la sola condición de que no sean consumibles. En el leasing, hay una condición más y es la de que los bienes sean de los llamados de capital.

c) En el arrendamiento de cosas, el canon se paga en dinero o en especie. En el leasing debe pagarse siempre en dinero.

---

<sup>29</sup> MARZORATI, (Osvaldo), op cit, p.321.

d) En el arrendamiento de cosas, la entrega de ellas la hace el arrendador al arrendatario. En el leasing la entrega del bien se hace por un proveedor o por un arrendador al arrendatario...»<sup>30</sup>

Por consiguiente, puede desprenderse que a nivel doctrinal existe una similitud, porque el contrato de leasing implica parcialmente el contrato de arrendamiento en la fase inicial, pero de igual forma se concluye que en el leasing cabe la posibilidad de adquirir el bien, situación no prevista en ningún orden legal para el arrendamiento simple y normal. De igual forma debemos entender que los caracteres diferenciadores son estrictamente doctrinarios y solamente tomamos en consideración los aspectos que a nuestro parecer puedan irlos delineando de forma superficial sin entrar a mayores detalles pues estos serán expuestos con posterioridad

**g) Contrato de mutuo:**

Siendo “el contrato de mutuo un préstamo de consumo o "enajenación", en el leasing tan sólo se entrega el derecho de uso y goce del bien sin que se transfiera el dominio (puede ser transmitido optativamente), además el leasing como técnica, recae sobre bienes de equipo de capital de naturaleza no perecedera y mientras en el mutuo son fungibles básicamente»<sup>31</sup>, de ahí su distinción.

---

<sup>30</sup> SALCEDO FLORES, (Alvaro): El Leasing y los Contratos Innominados , Bogotá, Colombia, Librería Jurídica Wilches, 1984, p.73-74.

<sup>31</sup> Ver ALTERINI ATILIO, (Aníbal), op cit, p. 83.

“Como se apreció el contrato de leasing configura una operación de carácter autónomo, cuya naturaleza jurídica es diferente a las figuras contractuales tradicionales de compraventa, mutuo, comodato, arrendamiento, etc.; pues encierra una multiplicidad de compromisos como una operación novedosa de financiamiento.”<sup>32</sup>

Por lo visto, el leasing constituye una operación técnica económica de carácter mixto, complejo o combinado, porque existe una concurrencia o aplicación acumulativa de diversos principios y normas de figuras jurídicas ya conocidas, que sin ser lo mismo, en uno o varios aspectos tienen afinidad con el, solo que en el contrato de leasing cada uno de los elementos se encuentra compenetrado en una unidad inescindible.

Nunca, bajo ninguna circunstancia, puede entenderse que cuando exista cierta afinidad entre algunos contratos, eso los puede catalogar como iguales o similares, porque ninguna figura contractual ya sea de naturaleza civil o comercial surge de la nada, como es obvio en este caso en particular el nacimiento de la misma aparece íntimamente relacionado con el contrato de arrendamiento de bienes muebles, con la compraventa y la opción de venta, sin embargo eso no implica que deba regularse con las normas legales de dichos contratos, pues el contrato de leasing como un todo no es igual al análisis parcial de sus

---

<sup>32</sup> Ver BONEO VILLEGAS, (Eduardo): Contratos Bancarios Modernos, Editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1994 p.III y BARREIRA (Delfino): Manual Jurídico de Empresas, Editorial Abeledo Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1975, p.311.

partes, de ahí, que sería contraproducente analizar el contrato de leasing desde perspectivas tradicionales, pues asimilaría los efectos de dichas figuras a este, lo cual haría eliminar su independencia y lo desnaturalizaría de por vida, haciéndolo ver como un contrato dependiente.

**CAPITULO II: MODALIDADES DEL**  
**CONTRATO DE LEASING Y DERECHO**  
**COMPARADO.**

## **SECCIÓN I: Modalidades del Contrato de Leasing**

Existen diversos criterios para clasificar el tipo de contrato de leasing, éstas obedecen a ciertas características de acuerdo al tipo de bienes, a los sujetos involucrados, al ámbito de aplicación del contrato, a la función económica de la operación económica y financiera; de ahí que procedemos a definirlos de acuerdo a los parámetros establecidos por la doctrina internacional.

### **A) En razón de los sujetos:**

Si bien es cierto algunos autores están en contra de este tipo de clasificación por considerarla simple, para nuestros efectos académicos es la más conveniente.

La práctica internacional del leasing, ha impuesto distintas variedades y subvariedades de prestación, conforme con la necesidad de adaptarse a circunstancias concretas, de conformidad con los sujetos partícipes.

#### **1) Leasing Financiero:**

Según Amat Oriol se puede definir a la figura del leasing financiero como: "... un arrendamiento con opción de compra. La empresa que necesita un determinado bien de equipo trata con el proveedor, y una vez decidida su adquisición acude a una sociedad de leasing. Ésta compra el bien al proveedor y se lo arrienda a la empresa pactando una opción

de compra, el arrendatario está obligado irrevocablemente a continuar arrendando el equipo hasta el fin del período convenido. A lo largo del mismo, ha de pagar totalmente el capital invertido, más los intereses, gastos y el margen de beneficios de la sociedad de leasing. Suele ser una operación a mediano plazo entre tres y cinco años, para bienes muebles y a más largo plazo en el caso de inmuebles. El valor residual se convierte en una cuota más que se paga, en caso de que el arrendatario la ejercite, al final del período contratado, intervienen tres figuras, y el proveedor, el usuario y la sociedad de leasing...”<sup>33</sup>

El Jurisconsulto don Eduardo Boneo Villegas, lo define de la misma forma que Mario Bonfanti y señala que el contrato de leasing financiero: “... es un contrato por el cual el usuario se obliga a pagar mensualidades por el uso de un bien facilitado por el propietario durante determinado plazo, y a cuyo término puede optar por la adquisición del mismo. Por su parte, el dador, adquiere dicho bien con la intención simultánea de dar su uso y luego transferir la propiedad...”<sup>34</sup>

Siguiendo el análisis doctrinal podemos enunciar las características más relevantes de esta modalidad entre ellas tenemos:

---

<sup>33</sup> ORIOL (Amat), op cit, p.25.

<sup>34</sup> BONEO VILLEGAS (Eduardo), op cit, p.136.

“ El tomador, toma sobre sí la obligación de conservar el bien contratado, debiendo efectuar a su cargo el mantenimiento, limpieza y reparaciones pertinentes. El seguro del bien corre por su cuenta.

Habitualmente se pacta que, durante un determinado período llamado "período irrevocable", ninguna de las partes puede rescindir el contrato, de modo tal que cumplido ese período los importes recibidos por el dador hasta ese momento, más la eventual restitución del bien objeto del contrato, deben compensar el valor de compra originario.

A la expiración del convenio se reconoce al cliente tomador, la facultad de optar por la adquisición del bien.”<sup>35</sup>

“El tiempo durante el cual se paga dicha suma, normalmente corresponde a la vida útil del equipo o bien dado en leasing, período en el cual el contrato es irrevocable”<sup>36</sup>

“Es realizado por sociedades financieras que normalmente son filiales de entidades de crédito tradicionales (bancos y cajas de ahorro), el usuario puede elegir el bien de cualquier fabricante, se refiere en general a bienes nuevos, el acuerdo se formaliza en un solo

---

<sup>35</sup> BONFANTI, (Mario): Contratos Bancarios, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1993, p.136.

<sup>36</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p.13.

contrato, al finalizar el período estipulado el usuario... puede continuar el arrendatario con un nuevo contrato o devolver el producto.”<sup>37</sup>

Consideramos que la definición del doctrinario Amat Oriol es la más amplia y conveniente para efectos didácticos, pues la misma contiene los elementos esenciales que caracterizan a esta modalidad contractual como lo son: que la arrendadora y el proveedor son distintas personas, el contrato es irrevocable, la manutención del bien recae en el arrendatario, así como los riesgos de obsolescencia y debe existir la posibilidad de comprar el bien a través de una opción de venta.

## **2) Leasing Operativo:**

Se le conoce también como arriendo de explotación; en este tipo de contractual el arrendador es el mismo fabricante o proveedor del equipo que va a ser entregado por éste, al usuario, no un mero intermediario.<sup>38</sup>

Según el doctrinario Amat Oriol, el leasing operativo es: “...un contrato en el que arrienda los bienes no es una entidad financiera especializada en leasing, sino el propio

---

<sup>37</sup> ORIOL (Amat), op cit, p.25. Ver CAÑOLA CRESPO, (Jaime): Moneda y Banca , Perfil y Proyección en Colombia, Bogotá, Colombia, Multigráficas Ltda, 1990, p. 223.

<sup>38</sup> El doctrinario Sergio RODRÍGUEZ AZUERO en su libro Contratos Bancarios señala: ... pueden proveerse dos modalidades de sociedad arrendadora; que se trate de la productora de los bienes que juega al mismo tiempo los papeles, de proveedora del material y arrendadora del mismo distintas del proveedor, que adquieren los bienes para arrendarlos dentro del marco que acabamos de presentar...” Bogotá, Colombia, Biblioteca Felabán, Bogotá, Cuarta Edición, 1990 p.487

fabricante o distribuidor de los mismos. La propiedad se mantiene en manos del arrendador, pero el arrendatario puede dar por terminado el contrato de alquiler en cualquier momento, sin cláusula penal ninguna; en contrapartida, las cuotas periódicas suelen ser más elevadas que las del leasing financiero...”<sup>39</sup>

De igual manera el Lic. Carlos Bollini manifiesta: “...en este tipo de leasing el locador es el fabricante o suministrador o importador de los bienes dados en alquiler.

En estos, los materiales a alquilarse, generalmente son equipos costosos o que sufren un elevado envejecimiento técnico.

El alquiler puede ser de una duración breve. El locador puede querer rescindir para recobrar o vender el bien, y el locatario porque ya no lo necesita o quiere otro más moderno...”<sup>40</sup>

Según Carlos Gherzi, el leasing operativo: “... es aquel programa jurídicamente sin opción de compra...”<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> AMAT ORIOL, op cit, p.28.

<sup>40</sup> BOLLINI (Carlos), op cit, p.343

<sup>41</sup> GHERSI (Carlos), op cit, p.123. Ver BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 679.

La doctrina anglo-americana mayoritaria considera que las características más importantes de esta figura son:

“Los gastos por concepto de mantenimiento, reparación, seguros, impuestos y en general los llamados costos de posesión corren por cuenta de la sociedad de leasing, pues al ser normalmente la productora de los bienes y equipos tiene la infraestructura necesaria para ofrecer los servicios de especialistas para la reparación; por lo tanto, estos servicios adicionales incrementan el canon de arrendamiento, porque es la sociedad de leasing la que asume el riesgo técnico de la operación.

El tipo de bienes que se utilizan en la modalidad de leasing operativo, es de rápida obsolescencia; sin embargo, son bienes de alta demanda que permiten a la sociedad de leasing entregarlos nuevamente a otros usuarios cuando sale al mercado otro bien o equipo más moderno, es así como los fabricantes, al actuar como proveedores del bien, han encontrado en el leasing una forma eficaz y rápida de dar salida a sus productos.

El leasing operativo generalmente es un contrato de corto plazo, pues al ser bienes de rápida obsolescencia normalmente se reemplazan por otros más modernos. Por lo tanto, el bien no se alcanza a amortizar con la suscripción del contrato inicial, pues cada vez que el

bien es cambiado por otro más moderno se celebra un nuevo contrato de leasing, y es así como se afirma que en esta modalidad es muy poco común la opción de compra.

Este contrato de leasing, implica que se realicen muchas técnicas de mercadeo, pues es necesario que se establezca donde se requiere determinado bien para ofrecerlo al posible usuario de este contrato, para poder financiar el bien y que no se produzcan pérdidas.

Esta modalidad presenta la particularidad de que el usuario puede dar por terminado el respectivo contrato en cualquier momento, con el solo aviso a la compañía; por lo tanto, rara vez se establece un período de duración del contrato.”<sup>42</sup> (Según el doctrinario Eduardo Boneo Villegas pueden ambas partes, a su vez, revocar el contrato en cualquier momento, siempre que sea realizado con previo aviso conforme a lo pactado).<sup>43</sup>

“También se le reconoce al locatario la posibilidad de renovar el convenio a su expiración por otros tantos períodos como le sea conveniente.”<sup>44</sup>

---

<sup>42</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p.33 y 34. Ver Amat Oriol, op cit, p.28 y 29. / J.BASAGAÑA (Eduardo) y GONZÁLEZ (Roberto): Administración Financiera, Segunda Parte, Segunda Edición, Editorial Macchi, Buenos Aires, Argentina, 1988, p. 209. / Alterini Atilio (Aníbal), op cit, p.102 y 03.

<sup>43</sup> BONEO VILLEGAS (Eduardo), op cit, p.134.

<sup>44</sup> MORALES CASAS (Francisco): Fundamentos de la Actividad y los Negocios Bancarios, Bogotá, Colombia.,Ediciones Jurídicas Radas, 1991, p.266.

Como se puede apreciar, el leasing operativo presenta una serie de caracteres que lo diferencia del leasing financiero, lo que nos hace ver como una figura tan reciente, puede ir delimitando una serie de modalidades con rasgos disímiles que caracterizan a cada modalidad.

De igual forma la opción de compra que muchos autores consideran omisa en el contrato de leasing operativo, para otro sector de la doctrina está presente; así lo enuncian y señalan las Licenciadas en Derecho Lily R. Flah y Miriam Smayevsky al decir “que el leasing operativo incorpora la opción de compra”<sup>45</sup>, posición que compartimos por considerar que este tipo contractual debe posibilitar la adquisición del bien para no perder su independencia y autonomía legal.

De igual forma consideramos que las dos modalidades, hasta el momento estudiadas, nos avocan poco a poco a ir compenetrándonos más en el medio de esta interesante figura contractual que sin dudarlo un segundo, tiene mucho por “enseñarnos” conforme se acrecenta su estudio.

No debemos obviar que la doctrina mayoritaria sitúa al contrato de leasing operativo como un contrato sin opción de compra contrario al leasing financiero, de ahí que podemos señalar algunas diferencias entre ambas modalidades, la primera de ellas que a nivel

---

<sup>45</sup> LILY R, FLAH y SMAYEVSKY (Miriam), op cit, p. 87.

doctrinal se sitúa al contrato de leasing financiero con tres sujetos participes, un dador, un proveedor y tomador, mientras que en leasing operativo son dos un tomador y un proveedor-arrendador; que los riesgos de obsolescencia en el primero recaen en el tomador mientras en el segundo en el arrendador, que los gastos de manutención son a cargo del arrendador en el leasing operativo, contrario al financiero.

Se puede apreciar que extraer una definición general del contrato de leasing, no es muy adecuado por existir variantes doctrinales de acuerdo a la modalidad que se aplique y que se quiera estudiar, de ahí que definir una modalidad en específico presenta el mismo problema, ya que cada especie contractual debe ajustarse al medio que se desee aplicar y a las necesidades de mercado que los requiere, pues si bien es cierto la doctrina encausa el estudio deseado no es el único parámetro a considerar.

**B) En razón del objeto:**

Se incorpora sobre la base de un tipo contractual semejante a el arrendamiento común; una necesidad económica financiera de crédito a mediano o largo plazo dado el planteo que formula el usuario interesado en ese bien objeto de la operación.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> Tomado de "Actualites de droit de l'enterprise 1970. Nouvelles techniques contractuelles, Travaux de la Faculté de droit et des sciences Economiques de Montpellier. Montpellier, 1971, p.137. BONFANTI (Mario A.), Contratos Bancarios, Editoriales Abaledo Perrot, Buenos Aires, Argentina, 1993, p. 265.

Según la doctrina jurídica europea , los bienes objeto del contrato de leasing deben cumplir los requisitos mínimos de:

- Comerciabilidad
- Determinación
- Licitud
- Posible<sup>47</sup>

Puede considerarse que los anteriores son los requisitos legales mínimos que debe contemplar el objeto del contrato, solo que por tradición se entendía a la operación "leasing" dentro del mundo económico para atender a la necesidad de bienes muebles; aunque con posterioridad se piensa en la utilización de este tipo contractual para cubrir las necesidades inmobiliarias que surgen en el mundo empresarial.<sup>48</sup>

De ahí que en la actualidad aparte de los requisitos -mencionados - el bien objeto del contrato de "leasing", debe ser un bien de capital o bienes de equipo, designado con esta terminología a aquellos bienes corporales de naturaleza mobiliaria o inmobiliaria.

---

<sup>47</sup> ALTERINI ATILIO (Aníbal) op cit, p. 112-113.

<sup>48</sup> La doctrina española, referida por el juriscóluto Jaime ARRUBLA ALPAUCAR señala: "...excluye la posibilidad de la financiación por leasing inmobiliario de unidades de vivienda, lo mismo sucede con el caso del Reino Unido y Alemania , Contratos Mercantiles Atípicos, Medellín, Colombia, Biblioteca Jurídica Díké, Segunda Edición, Tomo II , 1992, p.135.

Ver LAVALLE COBO, Jorge E. Pinto, Carlos A., Leasing Mobiliario, Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina, 1982, p.12.

Una muestra evidente de la situación anterior lo es Argentina y Colombia, siendo estos países latinoamericanos los que más han desarrollado en sus estudios esta figura, donde puede aplicarse tanto en muebles como en inmuebles.

### **1) Leasing Mobiliario:**

La doctrina nos dice que leasing mobiliario surge como una alternativa de comercialización que utilizan los fabricantes o distribuidores de muebles o equipos y por sus caracteres no conlleva la transferencia de la propiedad de la cosa al locatario.

Es una modalidad de contrato de leasing, en el cual se arriendan los bienes muebles propios del fabricante o es distribuidor de los mismos (eventualmente) y la propiedad se mantiene en manos del arrendador con la posibilidad recíproca de dar por terminado el contrato (de ser pactado) pagando un canon mensual por el uso y goce del bien con la posibilidad de ser adquirido al finalizar el término contractual.

Este contrato (leasing mobiliario), debe ser sobre bienes de uso duradero y que no sean consumibles, generalmente los bienes objeto de este contrato son:

-Maquinaria agrícola e industrial

-Equipos de transporte

-Equipos de computación

- Vehículos automotores
- Maquinaria y herramienta de toda clase
- Equipos de ingeniería
- Maquinaria eléctrica
- Equipos para industria petrolera
- Contenedores, entre otros.

Debe comprenderse que la doctrina señala que puede darse en leasing otro bien siempre y cuando las partes así lo determinen y el orden legal lo acepte.

## **2) Leasing Inmobiliario:**

Esta modalidad contractual: “consiste en la adquisición que hace una entidad financiera de un determinado inmueble seleccionado por el cliente, con el propósito de construir por su cuenta en el terreno adquirido, un edificio destinado a industria, establecimiento(fábrica, explotación comercial, depósito, oficina o sede social) y administrativa, el cual una vez terminado es inmediatamente ocupado y utilizado por el cliente en locación financiera...”<sup>49</sup>

Según Francisco Morales, esta modalidad contractual implica que: “... la sociedad del leasing cede en arrendamiento un bien inmueble para uso permanente (un establecimiento

---

<sup>49</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo),op cit, p. 140.

de comercio, una industria, una oficina profesional, etc.), bien inmueble que ella misma ha construido o que ella ha adquirido en compra y por su cuenta, concediendo al usuario o arrendatario la posibilidad de adquirirlo totalmente al culminar el contrato...”<sup>50</sup>

Si bien es cierto, ambas modalidades se diferencian por la naturaleza del objeto del contrato, la financiación de un inmueble requiere una inversión muy alta y recuperable solamente a largo plazo; y los riesgos de inflación son muy grandes.

Por lo cual el leasing inmobiliario implica, antes de recurrir al proveedor, la compra del terreno, la elección de la financiación y la constitución de una sociedad con el objeto de desarrollar el proyecto inmobiliario<sup>51</sup>, ahí sus diferencias.

### **C) En razón del ámbito geográfico:**

Los hombres que observan la evolución continua de la sociedad, deben proveer los mecanismos y soluciones específicas para salvar las diferencias que puedan originarse de los diferentes ordenamientos jurídicos, para destacar la posibilidad de aplicar el contrato de leasing en el ámbito local o fuera de las fronteras de cualquier país. De ahí que haremos mención de esta clasificación:

---

<sup>50</sup> MORALES, (Francisco), op cit, p. 268.

<sup>51</sup> ALTERINI ATILIO (Aníbal), op cit, p. 75.

### 1) Leasing Nacional:

Debe entenderse que el contrato de leasing nacional es el mismo enunciado con anterioridad, su única variante es que es celebrado por personas que tengan su domicilio, ejercen su actividad en el mismo país o que decidan someterse a un régimen legal específico.

### 2) Leasing Internacional:

Esta figura es llamada también "leasing de exportación" según nos manifiesta Jorge E. Pinto.

Mario Bonfanti señala al respecto:

“...este servicio financiero internacional que se produce desde los países exportadores de capital y de tecnología hacia los importadores de capital y de tecnología, a los fines de un mayor desarrollo económico internacional... ha producido y sigue produciendo formulaciones de principios de "derecho del desarrollo económico internacional", el cual no vendría a suplir totalmente al "derecho mercantil internacional", pero sí a complementarlo en forma muy efectiva con motivo de los cambios jurídicos que acarrea la carrera tecnológica de la era actual...”<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> BONFANTI (Mario A.), op cit, p. 289.

Ver E PINTO, (Jorge) "Leasing Internacional" , Revista del Colegio de Abogados de Buenos Aires, Argentina, 1985, N°1, pp. 65 y ss.

La connotación de esta figura es producto de la celebración del contrato por personas que tengan su actividad o domicilio en países de distinto origen o que decidan someterse a un ordenamiento particular simplemente.

Jairo Cañola Crespo, la caracteriza de la siguiente forma: "...Cuando el arrendador y arrendatario están ubicados en países diferentes...este tipo de contrato se puede celebrar entre una compañía de leasing propietaria del bien; de un país y un usuario del servicio, de otro país. En este tipo de contratos se puede presentar la dificultad de establecer cual es el derecho aplicable en caso de presentarse controversias durante la ejecución o en la terminación del contrato, en cuestiones de riesgo o forma de pago..."<sup>53</sup>

Debemos mencionar que esta modalidad de leasing abarca dos posibilidades:

**a) El cross border leasing:**

Donde el usuario está en un país diferente al de la sociedad de leasing.

**b) El foreign leasing:**

Cuando la compañía de leasing es una sociedad con representación en el país del usuario, pero que pertenece a una matriz...<sup>54</sup>

---

<sup>53</sup> ALTERINI ATILIO (Aníbal), op cit, p.107.

<sup>54</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá op cit, p. 13.

Como puede apreciarse, esta clasificación presenta una simple diferenciación, pues lo único que conlleva significancia es el carácter territorial, donde los sujetos partícipes, el objeto o los efectos del contrato son pactados de acuerdo a la legislación nacional de un territorio determinado, ya sea de acuerdo a los usos sociales o los usos comerciales típicos de un estado.

**D) Otras modalidades:**

Se nos presentan diferentes teorías sobre la existencia de otras modalidades de leasing que encierren la operación de "crédito", o si son figuras independientes que no abarcan el "arrendamiento" de ningún tipo. Por lo cual, veremos diferentes posturas doctrinales sobre las modalidades específicas del contrato de leasing.

Dentro de ellas podemos encontrar la que señala el jurisconsulto Arrubla Alpaucar, quien manifiesta que aparte de la existencia del leasing operativo y financiero, inmobiliario e internacional; incluye las figuras del leasing back, leasing de mantenimiento, de intermediación, leveraged leasing y leasing en sindicación, como figuras no tradicionales, pero de especial importancia.

Dicho autor conceptualiza a esos contratos poco conocidos de la siguiente forma:

### 1) Lease Back:

Retrotrayendo o leasing back, es una modalidad de leasing poco ortodoxa, según la cual la compañía leasing compra al empresario sus equipos o parte de ellos y de inmediato celebra con el mismo un contrato de leasing y le cede el uso de ellos. Incluso en Estados Unidos se practica sobre todo con la fábrica de un empresario.<sup>55</sup>

Don Eduardo Boneo Villegas quien también hace mención de esta modalidad la refiere "...como una modalidad operativa, donde el banco o entidad financiera adquiere a una empresa una planta industrial y simultáneamente se le facilita en arrendamiento financiero para que la continúe usando y realizando su explotación económica..."<sup>56</sup>

Como se aprecia es un concepto parecido el que utilizan ambos autores, donde la principal diferencia con el contrato de leasing estudiado, radica en que en esta modalidad primero se vende y luego se arrienda, y al finalizar el término de arriendo cabe la opción de compra, para adquirir nuevamente el objeto contractual, similar al "leasing", porque en él primero se arrienda y posteriormente se puede adquirir el bien, de ahí que el único factor disímil es el orden de la operación, más no por ello podemos considerarlo como una clase diferente de leasing sino más bien una modalidad particular del mismo.<sup>57</sup>

---

<sup>55</sup> ARRUBLA ALPAUCAR (Jaime), op cit, p. 133.

<sup>56</sup> BOREO VILLEGAS (Eduardo), op cit, p. 678.

<sup>57</sup> Ver BOLLINI (Carlos), op cit, p.345 y dice: "...el propietario vende el inmueble a una financiera y luego ésta vuelve a alquilarlo y venderlo al fabricante que era el primitivo dueño...." Para don Carlos Bollini el anterior enunciado es una forma del leasing inmobiliario así como el lease and purchase..." Contrario a lo

## 2) Leasing de Intermediación:

Según Arrubla Alpaucar, “en esta modalidad aparece la sociedad leasing como mediadora entre proveedor y usuario. Es un corretaje de leasing el que realiza la sociedad, procurando acercar la oferta y la demanda para facilitar la operación leasing, pero marginándose de la contratación, percibiendo por sus servicios una contribución. La sociedad de leasing aparece invirtiendo toda su experiencia y conocimiento del mercado, pero no aporta capital.”<sup>58</sup>

## 3) Leasing de Mantenimiento:

Dicho autor lo define así: “Es una modalidad practicada por compañías de leasing especializadas, las que aseguran al usuario, además del goce y financiación del equipo, el mantenimiento y la reparación de los bienes”.<sup>59</sup>

Se puede apreciar tanto en el leasing de intermediación como de mantenimiento, una característica fundamental que los define, y que no constituye por sí sola una modalidad específica ni una especie del contrato denominado leasing; pues en el primero, la característica fundamental es la mediación por un sujeto que aplica por sus elementos como

---

manifestado por Bollini, Coillot J. refiere; “...esta modalidad configura una técnica de asistencia financiera moderna que se materializa mediante la previa adquisición de un bien de capital de naturaleza mueble o inmueble, que realiza la entidad prestamista. COILLOT JACQUES, Leasing, Editorial Mapre, Madrid, España, 1979, p. 206. Ver Bonfanti (Mario), op cit, pp. 291-292.

<sup>58</sup> ARRUBLA ALPAUCAR (Jaime), op cit, p.134.

<sup>59</sup> Ibidem, p. 134.

arrendadora, más para que halla leasing ese no debe ser el carácter generador, sino que el arrendatario paga un canon con la posibilidad final de adquirir el bien, situación que no está presente en ese contrato; y en el segundo, es una característica del leasing denominado como operativo, la cual es garantizar la manutención del bien, por consiguiente pensamos que las dos “modalidades” señaladas no constituyen una especie del contrato leasing, sino una simple operación de manutención e intermediación, de ahí que no las consideramos como propias para esta operación de crédito.

Existen otras especies contractuales que tienen una similitud estructural con el contrato de leasing enunciado, pero con algunas variantes, ya sea por la cantidad de los sujetos o por el objeto determinado del pacto; entre ellos están el master lease, el dry lease, el wet lease, el leasing en sindicación, el sub lease y el dummy corporation; a las cuales haremos mención solamente para mostrar el marco general de este contrato.

### **3) Leasing de Sindicación:**

Según la doctrina colombiana, haciendo a su vez "eco" de la Revista Nueva Frontera, se le puede definir como: “...un mecanismo mediante el cual varias compañías se unen para una adquisición en común y proindiviso de la propiedad de uno o más equipos que serían arrendados con opción de compra a uno o más arrendatarios, para el desarrollo de un proyecto determinado..”<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Revista de la Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 34.

Esta modalidad puede ser una opción para aquellos proyectos que por ser de gran magnitud, un solo sujeto o empresa no podría hacerse cargo o tomar parte del contrato. De ahí que este tipo de leasing en países que lo han desarrollado, lo consideran una “alternativa útil para la realización de proyectos de envergadura, donde una sola sociedad de leasing no podría hacerse cargo ni desarrollar el pacto o acuerdo contractual.”<sup>61</sup>

### **5) Dry Lease:**

Al contrato de dry lease, se le considera un tipo de leasing especial para el sector aeronáutico.

Consiste en una práctica crédito-arriendo, donde una empresa aérea que no pueda o no quiera adquirir una aeronave, negocia con un banco generalmente (sociedad de leasing), para que compre la aeronave y le ceda el goce al usuario del contrato, cuya contraprestación es el pago periódico de una cantidad económica dineraria, por un término determinado. En esta figura contractual puede establecerse la opción de adquirir el dominio sobre la aeronave con base a los pagos realizados.

La operación dry lease, tiene su base estructural en el crédito-arriendo francés, solo que en esta figura contractual se establecen dos contratos entre las personas y (mutuo y arriendo), donde es factible financiar la adquisición de la aeronave.

---

<sup>61</sup> Revista de la Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 35.

**6) Wet Lease:**

Esta modalidad consiste en el uso de la aeronave por el pago de un canon periódico, incluyendo la tripulación y el mantenimiento que se requiera en la operación con los seguros que deban tomarse.

**7) Master Lease:**

Esta consiste en el establecimiento de una línea de crédito por un monto fijo-determinado- por la sociedad de leasing, para ofrecer un financiamiento de un objeto, conjuntamente por sus accesorios y los repuestos del mismo.

Se le considera la forma práctica para obtener un bien de equipo pequeño o no presupuestado para determinada actividad productiva, a través de una financiación.

**8) Sub Lease:**

Se le conoce también como subarriendo o cesión del contrato, en esta modalidad se le debe hacer entrega del bien dado en leasing a un tercero, siempre y cuando la sociedad o entidad financiera de leasing lo acepte; más esto no implica que se transfieran los derechos y obligaciones a ese tercero, pues el usuario del contrato inicial conserva la responsabilidad contractual hasta que finalice el contrato.

En esta operación crediticia, el arrendatario no puede ceder en arriendo, ni subarrendar a menos que haya sido autorizado de forma expresa, ni el cesionario o subarrendatario puede gozar el objeto del contrato en términos no pactados con el arrendatario principal.

#### **9) Dummy Corporation o Sociedad de Paja:**

Según el Lic. Alvaro Salcedo Salas, el dummy corporation, es una variante del arriendo financiero y la define como: “una operación en la que no interviene ninguna sociedad de leasing previamente constituida como tal, sino una sociedad para que haga las veces de intermediaria entre los ahorradores y el futuro arrendatario, quien es el verdadero y principal promotor de la sociedad llamada de paja, donde formada la sociedad de paja, sus acciones son colocadas en el mercado, con el objeto de recoger los fondos que permitan la adquisición de los equipos o maquinarias que serán alquilados; esa sociedad actúa como arrendadora, pero su administración se delega en un fideicomisario que representa los intereses de los accionistas...”<sup>62</sup>

#### **10) Otras formas de Leasing:**

A continuación señalaremos otras variantes del contrato de leasing, enunciadas específicamente por el Jurisconsulto Amat Oriol:

---

<sup>62</sup> SALCEDO FLORES (Alvaro), op cit, p. 27.

**a) Big Ticket:**

Llamado contrato de llave en mano, porque incluye toda la maquinaria e instalación que intervienen en un proyecto. Son contratos de grandes importes, ya que suelen incluir la financiación integral de bienes inmuebles. Por ejemplo, la adquisición de un solar y la construcción a continuación de una planta industrial.

**b) Taylor Made:**

Es una operación a la medida ya que se trata de un contrato, en el que se pactan una cuotas que en su cuantía y plazos se adaptan a los ingresos del futuro arrendatario financiero. Esta modalidad es interesante para arrendatarios cuyos ingresos son estacionales y por tanto, fluctúan a lo largo del período contratado.

**c) Samurai Leasing :**

Se practica en Japón desde los años setentas y consiste en que las empresas de leasing niponas, por medio de este sistema, financian a través del Eximbank de Japón, las adquisiciones de aviones por parte de compañías aéreas de todo el mundo.

**d) Shogun Leasing :**

Se utiliza en Japón y consiste en operaciones nacionales e internacionales de financiación en yens a largo plazo. De hecho estas son ventas financiadas a largo plazo con

la ventaja de que la financiación en yens, tiene el tipo de interés más bajo que en otras monedas.

**e) Leasing de ahorro energético compartido:**

Consiste en que la sociedad de leasing, proporciona la financiación necesaria a una empresa, para que modernice sus instalaciones energéticas y así ahorre energía. Esta empresa pagará las cuotas de leasing con los ahorros energéticos obtenidos.

**f) Leasing con apalancamiento financiero:**

También denominado leveraged leasing. En este leasing, el arrendador paga el bien con una pequeña parte de sus fondos y el resto la financia a través de otro prestamista. Por tanto, en el leasing con apalancamiento financiero, intervienen tres personas: arrendador, usuario y el prestamista.

## **SECCIÓN II: Régimen Jurídico del Leasing en el Derecho Comparado**

Como se puede apreciar el auge de esta figura contractual encierra una divulgación masiva, de ahí que algunos autores como José Luis Sánchez Parodi, citando a Bernabé García Luango, expresa:

“...por lo demás no es necesario insistir mucho para comprender la extraordinaria importancia y actividad que el tema tiene...La difusión del contrato de leasing se ha debido a varias razones. Unas de carácter fiscal, otras de índole puramente económica y también influyen las jurídicas, pues a diferencia de lo que sucede en la venta a plazos, no existe obligación de hacer desembolso inicial fuerte.”<sup>63</sup> De ahí que mostraremos brevemente el orden legal de algunos países que han desarrollado esta figura:

## **A) EUROPA**

Los países europeos en donde ha sido más notable el desarrollo del contrato de leasing son, básicamente:

### **1) Francia:**

Siendo este país una de las precursoras de la figura contractual denominado en el orden mundial como leasing, debemos hacer mención, que su regulación se remonta algunos años atrás, pues ya en 1966, el 2 de julio bajo la ley N°66-455, se dispuso la creación de la figura credit-bail (leasing), complementada por la ordenanza del 28 de setiembre de 1967; terminando de configurarse con el decreto del 4 de julio de 1972.

---

<sup>63</sup> SÁNCHEZ PARODI (José Luis), Leasing Financiero Mobiliario, Ediciones Montecorvo S.A, Madrid, España, 1989, p.15.

El artículo número 1 de la citada ley establece: "...Las operaciones de leasing consignadas en la presente ley son las operaciones de arrendamiento de bienes de equipo, de material, de utilaje o de bienes inmobiliarios de uso profesional, especialmente compradas con vistas a este alquilar por empresas que permanecen propietarias de tales bienes cuando dichas operaciones cualquiera que sea su denominación, confieran al arrendatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados por un precio convenido teniendo en cuenta al menos un parte, las entregas efectuadas a título de alquileres"<sup>64</sup>.

Con posterioridad, en 1967, se hace la distinción entre bienes objetos del contrato y se clasifica al contrato entre leasing mobiliario e inmobiliario; en 1972 se instaura el régimen de publicidad contable y registral, estableciéndose la obligación de hacer constar en la cuenta establecida de explotación, los montos de alquiler o cánones que satisface para la eficacia y ejecución del contrato y en su balance las cantidades pendientes de pago como consecuencia del mismo; instaurándose una cantidad dineraria por concepto de sanción pecunaria.

Luego se estableció el sistema de publicidad registral, donde se pretendió llevar en registro especial a cargo del Tribunal de Comercio, exigiéndose la inscripción de los contratos de leasing.

---

<sup>64</sup> SALCEDO FLORES, (Alvaro), op cit, pp. 17-18.

Debe connotarse de forma especial que ha sido el sistema tributario francés, el que justifica el desarrollo del "crédit-bail" como una modalidad de crédito extendida.<sup>65</sup>

## **2) Italia:**

Esta figura fue introducida en Italia desde la mitad del decenio (años 50's). La ley italiana del 2 de mayo de 1976, que por primera vez conceptualiza el contrato de leasing en este país, tipifica en su artículo 17.2:

"...Por la operación de arrendamiento financiero se entiende, la operación de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles adquiridos o hechos construir por el arrendador, según las indicaciones del arrendatario que asume todas los riesgos y con la facultad de este último de llegar a ser propietario del bien arrendado al término del arrendamiento, mediante el pago del precio previamente establecido."<sup>66</sup>

El mismo cuerpo legal enuncia en el acápite sexto, lo siguiente: " a la conclusión del contrato, el bien podrá ser adquirido por el arrendatario por un importe igual al 1 por 100 del valor de adquisición"<sup>67</sup>.

---

<sup>65</sup> VILLAR URIBARRI (Jose Manuel), Régimen Jurídico del Leasing, Madrid, España, Editorial Edersa, 1993, pp. 46-47.

<sup>66</sup> Ibidem, p.48.

<sup>67</sup> Ibidem, p.48.

Con posterioridad se encausa una producción en cada uno de los sectores productivos: de ahí que en 1981 se regula el contrato de leasing en el sector artesanal bajo la ley del 21 de mayo, en el artículo 23, luego en el sector agrícola en los artículos 1 y 5 de la Ley Regional del Lazio del 30 de enero de 1979, y el sector industrial de la pequeña y mediana empresa (el 19 de mayo de 1983, art.1).

En 1983, tanto en febrero como en mayo, se promulgan dos leyes muy interesantes, la primera el 23 de febrero regula aspectos fiscales del leasing y permite la amortización acelerada por parte del usuario, del objeto de la prestación a través de esta operación crediticia.

### **3) Alemania:**

El contrato de leasing, surgió en la Antigua República Federal de Alemania, en la ordenanza dictada por el Ministerio Federal de Finanzas, el 19 de abril de 1971, siendo el Derecho Tributario el que inició la tipificación de esta figura.

Dicho contrato fue regulado por ser parte del orden social imperante que requería ser particularmente reglado por el fisco.

En 1971, el día 19 de abril, se decretaron disposiciones tendientes a regular circunstancias y características determinadas para la deducibilidad de las rentas nominalmente arrendaticias satisfechas por el contractualmente denominado arrendatario.

Dicho decreto encierra el enunciado contenido en el número 3, del artículo 25, de la ley General Tributaria Española: “cuando el hecho imponible se delimite atendiendo a conceptos económicos, el criterio para calificarlos tendrá en cuenta las situaciones y relaciones económicas que, efectivamente existen o se establezcan por los interesados, con independencia de las formas jurídicas que se utilicen.”<sup>68</sup>

En 1975, el 22 de diciembre, impone nuevas medidas para la deducibilidad fiscal de los cánones mensuales pagados.

Por lo tanto, es plausible deducir de acuerdo a lo reseñado, que el legislador alemán se limita a reconocer el contrato de leasing como realidad que requiere regulación simplemente y no ha propiciado el estudio adecuado del singular contrato.

José M. Villar dice: “es la dogmática económica y no la jurídica la que ha diseñado los perfiles de la institución que se estudia, sin tipicidad jurídica y sin que haya planteado, en

---

<sup>68</sup> VILLAR URIBARRI (José Manuel), op cit, p.53.

la doctrina alemana los problemas que se han puesto tantas veces de manifiesto en la otros países europeos.”<sup>69</sup>

Sin duda es uno de los países que no muestra mayores avances con relación al desarrollo legislativo, comparado a los demás ordenamientos europeos.

#### **4) Portugal:**

La regulación del contrato denominado leasing, se remonta al día 18 de mayo de 1979, donde se regularon las condiciones para desarrollar el sector empresarial que tuviere como objeto social específico el realizar contratos de leasing.

En dicho decreto se instauraron las autorizaciones administrativas como una medida para cometer a las empresas ante el mandato del Ministerio de Planificación y Finanzas.

En la ordenanza portuguesa se define el arrendamiento financiero -"locação financeira"- como:

Artículo 1: "...Como el contrato en virtud del cual una de las partes se obliga a cambio de una retribución, a conceder a la otra el goce temporal de una cosa, adquirida o

---

<sup>69</sup> VILLAR (José Manuel), op cit., p. 54.

manufacturada por indicación de ésta y que ella misma puede comprar, total o parcialmente, en un plazo convenido mediante el pago de un precio determinado o determinable, según el propio contrato...»<sup>70</sup>

El citado decreto, instauró eficacia al contrato solo cuando el bien, objeto del mismo le hubiere sido entregado al usuario por parte de la empresa financiera.

Es interesante y propio de destacar que el ordenamiento ibérico-portugués exige que la opción de compra, se incorpore al contrato, como parte fundamental del mismo; además el derecho portugués establece que todo aquel bien de capital u objeto del contrato de leasing, debe llevar adherido permanentemente una placa con la señalización pertinente del nombre de la entidad financiera o empresa de leasing propietaria del bien.

#### **5) Bélgica:**

Vincent y Dehan, manifiestan con exactitud que este ordenamiento surge sobre la base del derecho francés. Los antecedentes legales del contrato de leasing se remontan al Real Decreto del 10 de noviembre de 1967, el cual instaura el estatuto de las empresas de leasing, con base en aspectos financieros de la época; de ahí que el nombre que le es denominado al contrato es: "location-financement".

---

<sup>70</sup> VILLAR (José Manuel), op cit, p.57.

El ordenamiento belga no establece la posibilidad de que usuario afecte a fines distintos que los empresariales pues el mismo decreto cita:

“...El contrato se refiere a bienes de equipo que el usuario afecte solo a fines empresariales o profesionales; asimismo previene que estos bienes sean adquiridos por la entidad de leasing con objeto de celebrar el contrato de leasing con el futuro usuario...”<sup>71</sup>

Dos aspectos de relevancia son; primero que el plazo instaurado debe coincidir con la vida útil del bien y el precio del contrato debe de establecerse de tal forma que el valor del bien arrendado se amortice durante el período de uso.

En 1976, el día 8 de octubre se dicta un Real Decreto en el cual se determinó que el usuario debía registrar en el activo del bien y en el pasivo la deuda contraída, cuando se el atribuye al mismo la opción de compra o cuando se le transfiere la propiedad del bien. A nuestro criterio, estos constituyen los elementos más importantes del orden legal belga en relación al contrato de leasing.

---

<sup>71</sup> VINCENT, L. Y DEHAN, P., "La nature de Contrat de Leasing", *Revue Critique de Jurisprudence Belge*, 1967, pp. 231 y ss.

## **B) AMÉRICA:**

En el continente americano el leasing ha alcanzado un gran desarrollo teórico y práctico en países como:

### **1) Estados Unidos:**

El fundamento normativo de las operaciones de leasing en los Estados Unidos, radica en el Uniform Commercial Code (U.C.C). Éste, fue aprobado en 1952 y revisado en 1958, 1962, 1966, 1972, 1977 y 1987.

El artículo 9 de su texto recoge en su ámbito, todos los tipos de garantía de la "Personal Property". Dicho artículo enuncia:

Una primera parte delimita su ámbito de aplicación referido a todos los supuestos en los que se establezca una garantía real, esta puede ser de cualquier tipo. Una segunda parte se refiere a los requisitos mínimos exigibles a la garantía que se constituye. La tercera parte, establece los tipos de derechos de garantía que la voluntad de las partes puede generar, estableciendo un orden de prioridad para la eficacia de los mismos. En su cuarta parte, se regula el registro. La quinta parte, el medio de ejecución del Derecho de las garantías establecidas.

Siendo el Uniform Commercial Code el único parámetro normativo en este país, han sido los tribunales americanos, los que se encargan de conceptualizar el contrato de leasing.

La caracterización de dicho contrato, se diseña a partir del simple arrendamiento. Por todo lo cual en los Estados Unidos se habla de arrendamiento puro (true lease) y de arrendamiento para garantizar el derecho del acreedor que transmite el uso del bien y a la postre, el derecho de propiedad de aquel, una vez satisfecho su precio íntegro (lease intended as security). En el arrendamiento puro no hay duda de quién es el verdadero dueño de la cosa. En el arrendamiento en garantía del derecho del acreedor, será preciso que se proceda a conferir publicidad al mismo mediante su inscripción en el Registro y para que el acreedor propietario pueda defender su dominio frente a terceros como enseñan Jordan y Warren.”<sup>72</sup>

La figura del "True Leasing" se modifica en el año de 1987, a raíz de una reforma del Uniform Commercial Code.

Jhon Hannold, en su libro *Security Interests in Personal Property*, señala: “...La reserva de propiedad en manos del arrendador cumple una función de garantía. Esta función de garantía es la característica esencial del llamado, en el continente europeo, leasing

---

<sup>72</sup> JORDAN Y WARREN, *Secured y Transactions in Personal Property*, Mineda, The Fundation Press Inc., Nueva York, 1987, pp. 210 y ss.

financiero, característica que sirve también para distinguir el "true lease" del lease Intended as Security. Solo en este último, la conservación del bien en propiedad del arrendador sobre el bien arrendado se mantiene al ser el contrato un mero arrendamiento que, en ningún caso, pretende disminuir su propiedad..."<sup>73</sup>

Como se puede apreciar el "true lease" es conceptualizado como un mero arrendamiento, pudiendo homologarlo al renting, de acuerdo a los caracteres que enuncia el autor; mientras el lease intended as security en el leasing financiero.

Por otra parte, Giavanoli enuncia de forma acertada que: "... el UCC no establece una definición genérica del leasing, su artículo 9 no crea categorías abstractas; es esencialmente pragmática..."<sup>74</sup>

Puede desprenderse que la asimilación de figuras tradicionales y novedosas, más el poco desarrollo doctrinario en los EUA, ha elevado a los estadounidenses a convalidar renting y leasing operativo con el true lease, pues no separan los elementos caracterizadores de cada contrato y más bien los conjuntan haciendo que la operación crediticia del leasing pierda identidad con relación a otras figuras del todo conocidas y explotadas.

---

<sup>73</sup> HANNOLD, (Jhon): Security Intesestes in Personal Property, citado por Villar, (José Manuel), op cit, p.41.

<sup>74</sup> GIOVANOLI, La credit-bail en Europe: developpment et nature juridique, París, 1980, p.93.

Fiscalmente, el empresario que opta por el leasing logra una amortización acelerada del bien, al deducir, como gasto en su imposición directa, el importe de los cánones o rentas satisfechas por él.<sup>75</sup>

Para conocer un poco más de los parámetros normativos del contrato de leasing en el continente latinoamericano, presentaremos una breve exposición de las normas específicas que regulan esta figura contractual en diferentes partes que se han avocado a estudiarlo más a fondo; entre ellos se encuentran Argentina, Ecuador y la República Federal de México.

## **2) Argentina:**

En este país, la regulación del contrato de leasing se remonta al día 15 de enero de 1969, cuando se dicta la ley N°18061; implantándose en la plaza financiera local de la época.

La normativa específica se encontraba en los artículos 18, incisos i y el 20, incisos k; esos tipos legales posibilitan a los bancos de inversión y a las empresas financieras controladas por el Banco Central de la República Argentina, a dar en locación bienes de capital adquiridos con tal objeto.

En el año de 1977, bajo la ley N°21.526 (que derogó la ley 18.061) específicamente, el día 1° de junio, da inicio una nueva regulación que no mejoró en ningún aspecto a la

---

<sup>75</sup> VILLAR (José Manuel), op cit, p.42.

anterior, salvo que menciona específicamente en los artículos 21, 22 y 24 las empresas o entidades autorizadas para realizar las operaciones contempladas en el contrato de leasing.

La situación anterior y actual en el país de Argentina sigue siendo la misma, pues no existe marco legal que describa la operación o la regule adecuadamente; de ahí que el "soporte material" para la realización de este tipo contractual y los caracteres del mismo se delimitan a través de la doctrina.

Según Boneo Villegas, en este país, lo que ha sucedido es que "la ley es escueta y fatalmente se sigue careciendo de definición y caracterización suficiente acerca del leasing, pues para ello es necesario descubrir dicha figura; y hasta este momento lo que se hace es recurrir a las normas y prácticas extranjeras y aquellas asimiladas en los contratos y formularios de uso corriente en el país."<sup>76</sup>

La última manifestación normativa en Argentina fue la Circular del Banco Central de la República de Argentina, que admitió la validez de las operaciones en estudio al reconocer la locación financiera de bienes inmuebles, en forma expresa.

---

<sup>76</sup> BONEO VILLEGAS (Eduardo), op cit, p. 129.  
Ver MUÑOZ, (Luis), op cit, pp. 854 y 855.

Indudablemente, falta mucho por desarrollar en este país, pero los intentos por irlo regulando, representan un adelanto importante.

### **3) Ecuador:**

Siguiendo los comentarios del Jurisconsulto Sergio Rodríguez Azuero podemos señalar que el cuerpo normativo de Ecuador en cuanto a la regulación del contrato de leasing posee una serie de características muy interesantes.

Dentro de las características más relevantes del cuerpo legal ecuatoriano podemos enunciar las siguientes:

“ El contrato debe constar por escrito e inscribirse en el libro de arrendamientos. Debe tener un plazo inicial forzoso para ambas partes, no inferior a 5 años y coincido con la vida útil de los bienes. La renta debe pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado como opción debe exceder el precio de adquisición que pagó por los bienes el arrendador. El arrendador debe ser propietario del bien.. Al finalizar el contrato debe tener los siguientes derechos alternativos:

-Comprar el bien por el precio acordado o su valor residual, no pudiendo ser éste inferior al 20% del total de las rentas devengadas.

-Prorrogar el contrato por un plazo adicional durante el cual la renta sería inferior.

-Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.

-Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustituto.

-El valor residual será tenido en cuenta para determinar el pago de los impuestos fiscales o municipales que graven la transferencia del dominio.

-Salvo en pacto en contrario, el arrendador no responderá frente al arrendatario por la evicción, ni por los vicios ocultos de la cosa arrendada.

-El arrendador tendrá derecho a recuperar rápidamente el bien en caso de perturbación por parte de terceros o finalización del plazo, incumplimiento, muerte o disolución del arrendamiento u otros similares.

-No pueden transferirse los derechos derivados del contrato sin el consentimiento del arrendador, entre otros.”<sup>77</sup>

---

<sup>77</sup> VILLAR, (José Manuel), op cit, p. 42.

Como se aprecia el cuerpo legal ecuatoriano, contempla características propias del leasing anglosajón como el libro de arrendamientos mercantiles, como medio de dar seguridad a terceros adquirentes o contratantes, el término de cinco años, como plazo mínimo es propio del derecho contractual europeo en este tipo de contratos, así como se muestran cada uno de los derechos alternativas.

En nuestro parecer, es algo obvio el denotar dichas similitudes, porque debemos recordar que esta operación crediticia surge en Estados Unidos como en Francia, de ahí que al no tener antecedentes legislativos propios, el legislador ecuatoriano adopta un cuerpo legal híbrido para el mejor manejo de las operaciones crediticias en su país; por todo lo cual consideramos que si bien es cierto contiene la estructura básica del contrato de leasing, hace hincapié en una característica especial cual es que señala que "debe ser el arrendador propietario quien arrienda el bien"; sin duda un carácter que lo hace pertenecer a un tipo de leasing especial estudiado, cual es el contrato de leasing operativo; de acuerdo a las caracteres estudiados- aunque un sector de la doctrina minoritaria la sitúa esa como una característica de leasing financiero-. De ahí que consideramos un buen intento del legislador ecuatoriano el regular esta figura, pero de igual forma consideramos un error de su parte, el señalar de forma tácita un tipo especial de contrato de leasing; pues restringe la posibilidad de regulación legal del contrato de leasing en su concepción amplia.

#### 4) México:

La labor legislativa en la República Federal Mexicana nos avoca al estudio general de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, la cual en el título II de las organizaciones auxiliares del crédito, capítulo II, habla de los arrendadores financieros, en los artículos 24 al 38, así como el Código Fiscal de la Federación.

Dentro del marco legal más relevante citaremos los artículos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares, que consideramos nos permitirán encuadrar el contrato de leasing que aplica la legislación mexicana.

Art. 24. Las sociedades que disfruten de autorización para operar como arrendadoras financieras, sólo podrán realizar las siguientes operaciones:

1. Celebrar contratos de arrendamiento financiero a que se refiere el artículo 25 de la ley...;

Art. 25. Por virtud del contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en

dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere al artículo 27 de esta ley... .

Art.27. Al concluir el plazo del vencimiento del contrato, una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, la arrendataria deberá adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

1. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado, el precio deberá ser inferior al valor del mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.

2. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que renta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato... .

Art. 28. La obligación de pago del precio del arrendamiento financiero se inicia a partir de la firma de contrato, aunque no se haya hecho la entrega material de los bienes objeto del arrendamiento.

Como es apreciable, el legislador mexicano bajo la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, contempla y caracteriza al contrato de leasing, como leasing financiero-lo anterior de acuerdo a las características doctrinales estudiadas, pues hace mención específica a aspectos propios de dicho contrato al enunciar que el pacto se realiza con una arrendadora financiera, donde ésta se obliga a adquirir determinados bienes y a conocer su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o jurídica, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga una cantidad en dinero determinado o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, donde al finalizar el término contractual, se pueda comprar el bien -valor inferior al de adquisición- prorrogar el plazo o participar con la arrendadora en el precio de venta de los bienes a un tercero.

Analizando el Código Fiscal de la Federación, vemos que hasta el 31 de diciembre de 1993, el artículo 15 contenía la definición de arrendamiento financiero, así como las reglas y demás condiciones legales.

El citado artículo decía:

“Arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

1. Que se establezca un plazo forzoso... .
2. Transferir la propiedad del bien objeto del contrato... .
3. Prorrogar el contrato por un plazo cierto... .
4. Obtener parte del precio por la enajenación... .

Con fecha del 29 de diciembre de 1993, se publicó un decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales relacionadas con el comercio y las transacciones Internacionales en el cual se modificó el artículo 15 del Código Fiscal de la Federación, para quedar de la siguiente manera:

Artículo 15. En las operaciones de arrendamiento financiero, el contrato respectivo deberá celebrarse por escrito y consignar expresamente el valor del bien objeto de la operación y la tasa de interés pactada o la mecánica para determinarla.

En la actualidad, al apegarse las operaciones de arrendamiento financiero a las disposiciones de la L.G.O.A.A.C. se tendrá que considerar, que en su artículo 27 primer párrafo, precisa que una vez concluido el plazo estipulado en el contrato y cumplido todas las obligaciones inherentes, la arrendataria (no da opción a un tercero) deberá optar alguna de las opciones 1, 2 y 3, dando ello una multiplicidad de posibilidades bajo un criterio unívoco, situación que no se contemplaba antes, porque con anterioridad no se precisaba

en el Código Fiscal si el ejercicio de la opción de compra debía ser ejercida por la arrendataria o un tercero, ya que el texto solo decía, en su inciso a "a quien recibe el bien", de ahí que el vacío anterior se ve superado por la nueva disposición y deja la oportunidad de ejercitar la opción de compra a la arrendataria, pues debe preverse que es una práctica usual en la comercialización de automóviles.<sup>78</sup>

### **C) Regulación Internacional:**

Según Arturo Díaz Bravo, "este contrato ha mostrado perfiles internacionales, a tal punto que ya ha sido citado por Unidroit<sup>79</sup>, la cual se impuso entre otras muchas, la tarea de intentar la reglamentación uniforme del mismo, a cuyo efecto elaboró durante el año 1983, un anteproyecto que ha fructificado en el curso de los años, pues desde mayo de 1988, y como corolario de una conferencia diplomática celebrada en Ottawa, Canadá; se adoptó un texto definitivo que quedó abierto a la firma de los gobiernos interesados. La convención respectiva solo se aplicará a los casos en los que el arrendador y el arrendatario tengan sus establecimientos principales en Estados diferentes."<sup>80</sup>

Por consiguiente, es plausible contemplar la acelerada importancia que ha adquirido esta figura tanto en el ámbito internacional -a nivel de tratados-, como a nivel normativo

---

<sup>78</sup> SUI VILLANUEVA (Carlos), Arrendamiento Financiero, Estudio Contable, Fiscal y Financiero, Tercera Edición, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México D.F, 1994, p.80-81

<sup>79</sup> Unión Internacional de Derecho Privado.

<sup>80</sup> DÍAZ BRAVO (Arturo), op cit, p.69.

interno, de ahí que nuestro interés por estudiarla detenidamente se acrecienta cada día más, hasta poder conceptualizarla en el más amplio sentido de la expresión y darle una aplicación efectiva.

**CAPÍTULO III: ELEMENTOS,**  
**CARACTERÍSTICAS Y MOMENTOS DE SU**  
**EJECUCIÓN.**

## **SECCIÓN I: Elementos del contrato.**

En el siguiente apartado estudiaremos los elementos subjetivos y objetivos que conforman al contrato de Leasing, así como la causa o función económico- social que cumple dicha figura contractual en el marco de las relaciones jurídicas que se tutelan a través de este instituto.

### **A) Sujetos que Intervienen:**

Podemos distinguir, tal y como lo señala Ernesto Jinema Lobo “tres polos subjetivos de interés; el dador, el tomador y un tercero que aunque secundario, juega un papel determinante en algunas relaciones del contrato, el proveedor ”<sup>81</sup>. A cada una de las partes que intervienen en el contrato de Leasing le son atribuibles una serie de derechos y obligaciones que son propias de la condición que asumen en el vínculo contractual. Seguidamente analizaremos cada una de las figuras que participan en el contrato, así como los derechos y obligaciones que corresponden a cada una de ellas.

#### **1) Tomador:**

Conocido también como usuario, cliente, locatario, arrendatario o lesse en lenguaje internacional. Es la persona física o jurídica que recibe el uso y goce del bien dado en Leasing. “Nos encontramos frente a una persona natural o jurídica, comerciante o no, que busca financiar el uso y disfrute de bienes, equipo, maquinaria, etc., para el desarrollo de su

---

<sup>81</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 31.

actividad”<sup>82</sup>. El usuario o tomador, ante la necesidad de adquirir el goce y disfrute de bienes indispensables para el desarrollo de su actividad, gestiona la realización de un contrato de Leasing ante una sociedad especializada en la realización de estos contratos con el fin de que dicha sociedad adquiera en propiedad los bienes por él elegidos. “ El tomador es quién elige al proveedor y al bien, para que luego la entidad financiera lo adquiera y se lo ceda en uso y goce”<sup>83</sup>.

Algún sector doctrinal veda la posibilidad a una persona individual de acceder a la conclusión de un contrato de Leasing. Mario Bonfanti sostiene que “ en cuanto al locatario, el contrato ingresaría dentro del concepto de los contratos “de empresa”, por ende, el locatario( para nuestros efectos tomador) no podría configurarse en una persona individual sino en una empresa, de cualquier naturaleza que fuere”<sup>84</sup>. Pareciera desprenderse que el contrato de Leasing sólo podría ser utilizado por personas jurídicas organizadas bajo un esquema empresarial, tesis que no compartimos pues el Leasing, como instituto jurídico-económico que nace como consecuencia del surgimiento de nuevas necesidades que las figuras tradicionales se muestran insuficientes de satisfacer, no se encuentra reservado únicamente al desarrollo de la industria y el comercio, sino también está dirigido a facilitar y promover el ejercicio de las profesiones liberales; bien es sabido que el actual profesional

---

<sup>82</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 92.

<sup>83</sup> FARINA, (Juan Manuel): Contratos Comerciales Modernos, Buenos Aires, Editorial Astrea, 2da edición, 1993, p. 505, sig. 347.3 F23c.

<sup>84</sup> BONFANTI, ( Mario Alberto), op cit, p. 274.

requiere de una serie de implementos ( computadoras, faxes, equipo de oficina, etc.) que le son necesarios para ejercer su actividad y que a través del Leasing encuentra un mecanismo idóneo para hacerle frente a esas necesidades que no satisfacería a través de los esquemas tradicionales de endeudamiento. Así que podemos afirmar que “... el cliente de la compañía de leasing puede ser por igual una persona natural o jurídica, pues el espíritu mismo de la operación está en desarrollar no sólo la industria y el comercio sino también el ejercicio de las profesiones.”<sup>85</sup>

## **2) Dador:**

Llamado también locador, arrendador, sociedad Leasing, arrendadoras, entidad financiera o lessor en el lenguaje internacional. Podemos conceptualizarla como “ la sociedad que previamente constituida con el objeto de prestar este servicio, suministra los fondos necesarios para la adquisición de los bienes de producción, de tal forma que el arrendatario no tiene la necesidad de disponer de fondos para la adquisición de los mismos, sino que la compañía se los entrega en arrendamiento durante el tiempo determinado en el contrato”<sup>86</sup>.

El dador es, en la generalidad de los casos, quién adquiere en propiedad los bienes que el tomador le indica para luego otorgarle el uso y disfrute de los mismos durante el

---

<sup>85</sup> SALCEDO FLORES, (Alvaro), op cit, p. 31.

<sup>86</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 17.

plazo convenido en el contrato. De tal manera que la entidad financiera o dador “ a petición de su cliente, adquiere el bien previamente seleccionado por el tomador y le facilita su utilización durante un período determinado de común acuerdo.”<sup>87</sup>

El dador desempeña en el contrato de Leasing una función de intermediación financiera ya que, ante la carencia de recursos propios por el tomador, éste acude a una operación de financiación como el Leasing mediante la cual el dador provee de los recursos necesarios para adquirir los bienes objeto de contrato. “ Su función consiste en adquirir bienes con el objeto de trasladar el uso y goce; la compraventa se justifica en términos de la concesión del uso y goce al tomador o usuario, se trata entonces de una actividad intermediadora”<sup>88</sup>. Se tiene que la intervención de la sociedad Leasing “está determinada por la posibilidad de aportar recursos financieros para adquirir los bienes objeto de la operación”<sup>89</sup>. De tal forma que las sociedades de Leasing, tal y como lo señala Aníbal Alterini, “pertenecen dentro del sistema financiero a las entidades de servicios financieros”<sup>90</sup>. En el caso del denominado Leasing Operativo donde, en la mayoría de los casos, un mismo sujeto reúne las condiciones de dador y proveedor, el dador se convierte en fabricante y financista a la vez.

---

<sup>87</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 87.

<sup>88</sup> LINARES BRETON (Samuel): El contrato de Locación Financiera(Leasing) en la Banca Argentina, Revista FELABAN, Bogotá, 1978, p. 27

<sup>89</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio): Contratos Bancarios, Colombia, Biblioteca Feleban, 4ta edición, 1990, sig 347.7 R74c, p. 485.

<sup>90</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 89.

Amat Oriol para efectos didácticos, determina la existencia de al menos tres tipos de sociedades de Leasing:

1. Sociedades integradas en un grupo bancario. Los bancos y cajas de ahorro amplían su cuota en el mercado de la financiación. Se financian a través de los bancos o cajas de los que dependen.
2. Sociedades integradas en el grupo de empresas del propio fabricante del bien a arrendar. Su fin exclusivo es arrendar los bienes fabricados por dicho fabricante. Los bienes habituales son los automóviles.
3. Sociedades independientes de bancos y fabricantes. La financiación de éstas es más compleja al no tener un socio mayoritario que se la proporcione. Se financian a través de otras fuentes.<sup>91</sup>

Se admite la posibilidad de que los bancos y las entidades financieras o entidades oficiales de crédito, las cooperativas de crédito, las cajas de ahorro, lo mismo que las empresas mercantiles cuyo objeto social exclusivo sea la realización de este tipo de operaciones, figuren como arrendadores o dadores en un contrato de Leasing.

---

<sup>91</sup> AMAT, (Oriol), op cit, p. 33.

Consideramos necesario que la función que el Dador desempeña en un contrato de Leasing Financiero sea llevada a cabo por una empresa dedicada habitual y profesionalmente al ejercicio de este tipo de actividad y sujeta a un control determinado que regule y reglamente su actividad . “Lo habitual y normal es que pueda ser practicado por compañías especializadas en esa actividad, dadas las características muy particulares que tiene el contrato”.<sup>92</sup>

Normalmente se establece el esquema societario por acciones o Sociedad Anónima como modelo organizativo del dador o locador . Lo anterior por la función financiera que desempeña esta figura en el contrato de Leasing, como se dejó dicho líneas atrás. “Lo recomendable, es que el dador se organice como una sociedad anónima, dado el coste y volumen económico que supone la operación”.<sup>93</sup>

El control de dichas entidades financieras se justifica por la incidencia de su actividad en la economía de un determinado país, así como la necesaria tutela del denominado *principio de equivalencia en el valor de las prestaciones*. Tal y como establece Jaime Arrubla, “ la intervención del Estado en este tipo de sociedades se justifica por la seguridad que se da a los usuarios a fin de mantener en este tipo de contratos, el equilibrio entre la fuerza económica especializada y las personas que precisan de ella”.<sup>94</sup> Resulta elocuente lo

---

<sup>92</sup> BONFANTI, (Mario), op cit, p. 274

<sup>93</sup> JINESTA LOBO,(Ernesto), op cit, p. 30.

<sup>94</sup> ARRUBA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p.142.

que ya se dijera en la exposición de motivos de la Ley 26-1988 española que regula el contrato de Leasing al señalar que:

“la regulación y la supervisión aspiran a paliar los efectos de esa carencia y facilitan la confianza en las entidades, una condición indispensable para su desarrollo y buen funcionamiento, esencial no sólo para los depositantes de fondos, sino para el conjunto de la economía, dada la posición central que reúnen esas entidades en los mecanismos de pago”.<sup>95</sup> Por ende es que en legislaciones como la española, se exija un capital mínimo de operación, así como la necesaria inscripción en un Registro Público.

### **3) Proveedor:**

Conocido también como fabricante; es el sujeto que provee de los bienes que le serán dados en Leasing al Tomador a escogencia de este último. La figura del proveedor alcanza ciertas variantes según se trate de Leasing Financiero o Leasing Operativo. En el Leasing Financiero, el proveedor es aquel de quién el dador adquiere el bien para entregarlo al tomador en arriendo. En el esquema operativo, el proveedor es a la vez el dador o financista y fabricante del bien por lo que las obligaciones del mismo están en función de la modalidad de Leasing a utilizar, como se verá más adelante.

---

<sup>95</sup> VILLAR URRIBARRI, (José Manuel), op cit, p. 138

Es en cuanto a la consideración del Proveedor como parte que interviene en un contrato de Leasing Financiero ( ya que como indicamos, en el Leasing Operativo el Proveedor es quién sule los bienes que el Tomador necesita por lo que su intervención es inobjetable) que se ha generado más polémica a nivel doctrinal; para algunos el Proveedor no puede ser considerado como parte en un contrato de Leasing Financiero dado el papel secundario que desempeña en este tipo de operación. Se argumenta que dicho sujeto cumple un papel estrictamente secundario y que su función dentro del contrato se limita a proveer los bienes que el tomador requiere, por lo que su participación se agota en la denominada etapa precontractual o adquisición de los bienes por parte del dador, sin que asuma un papel determinante en la conclusión del nexo contractual principal que deviene perfeccionado por la concurrencia de voluntades del dador y tomador. Así las cosas, la concurrencia del proveedor es secundaria, respecto de la relación fundamental por lo que no es parte del contrato y su participación se convierte en marginal, hasta el punto de considerársele como un tercero ajeno a la relación contractual. “ Desde el punto de vista jurídico la puesta en relación de estos tres órdenes de interés no se articula a través de un único negocio trilateral, sino mediante la conclusión de dos contratos, perfectamente diferenciados, aunque encadenados y dependientes entre sí por su confluencia en una misma operación económica: un contrato de compraventa por el que la sociedad Leasing adquiere del proveedor los bienes previamente seleccionados por el usuario y un arrendamiento con opción de compra o arrendamiento financiero por el que aquella sociedad cede durante cierto tiempo la posesión

y disfrute de tales bienes al usuario (...) siendo de significar aquí que frente a la sociedad de leasing que es parte en los dos contratos, el fabricante o proveedor tan sólo lo es en el de compraventa y el usuario en el de arrendamiento financiero ”<sup>96</sup>.

Sin embargo, es nuestro parecer que el proveedor es parte integrante en el contrato de Leasing (principalmente en lo que concierne al Leasing Financiero) ya que la celebración de ambos contratos (el de compraventa y arriendo) forman parte integrante de un solo negocio jurídico en su fase precontractual y contractual que otorga al leasing autonomía frente a los contratos tradicionales a tal extremo de que en la práctica se hace necesaria la realización de tratos precontractuales preliminares o preparatorios pues sería ilusorio pensar que la empresa leasing procediera a la adquisición de los bienes sin tener plena seguridad de la celebración del contrato de Leasing con el usuario ; concebir al Leasing como la mera suma de dos contratos independientes entre sí sería desconocer e ir en contra de su propia naturaleza jurídica. A este respecto consideramos clara la exposición del autor Juan M. Farina al establecer que “ si bien el proveedor no interviene en la celebración de este contrato, es necesaria su voluntad de enajenar a la entidad financiera el bien elegido por el tomador. A su vez en la celebración del contrato entre el proveedor y la entidad financiera, el tomador no interviene, pero dicho contrato se lleva a cabo como consecuencia de la declaración de voluntad de este último. La vinculación entre los dos contratos es inescindible, de modo que podemos decir que el Leasing es el resultado de un negocio

---

<sup>96</sup> VILLAR URIBARRI, (José Manuel), op cit, p. 29.

complejo en el que necesariamente interviene tres partes”.<sup>97</sup> Es el proveedor el que en algunas ocasiones toma la iniciativa y ofrece como alternativa de financiación para la adquisición de sus productos el sistema de Leasing ejerciendo atracción comercial sobre el tomador. Incluso el proveedor adquiere ciertos derechos y obligaciones que le son propios de su condición de parte por lo que afirmar su no participación en la relación sería un contrasentido.

#### **4) Derechos y Obligaciones de las Partes:**

Los derechos y obligaciones de cada una de las partes varían según la modalidad de leasing, sea operativa o financiera. A continuación trataremos de enunciar los principales derechos y obligaciones que las partes asumen con las variantes que se presentan según el esquema utilizado.

##### **a) Obligaciones del Tomador:**

**a.i.)** Pagar el precio o canon en los términos convenidos, es la principal obligación que adquiere el tomador en virtud de la realización del contrato de Leasing ya que constituye la prestación propia a cargo del tomador por el uso y disfrute de los bienes dados en arrendamiento.

---

<sup>97</sup> FARINA, (Juan Manuel), op cit, pp 507-508.

**a.i.i.)** Escoger el material, se ha discutido si podría considerarse como una obligación o más bien como una facultad a cargo del tomador. Al respecto, Sergio Azuero determina que desde el punto de vista didáctico puede incluirse como una obligación pues “ en la práctica la sociedad de Leasing no procederá a comprar los bienes sino en cuanto su cliente se obligue a tomarlos en arrendamiento como consecuencia precisamente , de haberlos escogido y encontrado adecuado para satisfacer las necesidades propias de su empresa”<sup>98</sup>. Esta obligación le asiste al tomador aún en el caso de que el proveedor sea a la vez el dador de los bienes en el leasing operativo ya que la escogencia de aquel la hará en función de los bienes que requiere a tal punto que elegirá al proveedor que disponga de los bienes que necesita.

**a.i.i.i.)** Recibir el bien que él mismo ha elegido para su uso y goce.

**a.i.v.)** Dar un uso adecuado a los bienes otorgados en Leasing según lo acordado en el contrato, naturaleza, función y destino de los mismos. “El destino se precisa por la obligación de usar el bien conforme a los imperativos técnicos y usos profesionales, siguiendo las instrucciones del proveedor”<sup>99</sup>.

---

<sup>98</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio), op cit, p. 489.

<sup>99</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 35.

a.v.) Mantener el bien en buen estado, lo que implica la obligación del tomador de realizar por cuenta propia todas las reparaciones que el bien necesite para su normal funcionamiento y conservación, obligación que distingue al leasing del arrendamiento puro y simple. Esta obligación es atribuible al tomador en el leasing financiero, dada la finalidad económica de esta modalidad cual es obtener la financiación para el uso y disfrute de un bien por parte del tomador. Así “ el leasing no es un arrendamiento, aunque lo parezca, es un contrato atípico, donde el interés económico sobre los bienes es del tomador; la sociedad leasing facilita la operación financieramente, pero una vez que entrega los bienes se desentiende de ellos”.<sup>100</sup> Dicha obligación se encuentra dentro de las denominadas Obligaciones Desplazables del dador al tomador. Por su parte, en el Leasing Operativo la obligación de mantener en buen estado el bien le corresponde al proveedor, quién asume la manutención total de los bienes de equipo dadas las circunstancias que rodean a esta modalidad, sea la posibilidad de terminación unilateral del contrato por parte del tomador o proveedor, el hecho de que el precio de las rentas no es calculado en función del valor del activo sino que se convierte en un mero costo de operación y porque las sociedades arrendadoras trabajan con equipos altamente especializados que requieren de conocimientos técnicos para su conservación en estado óptimo, siendo el propio fabricante el más indicado para realizar tales labores. Es el proveedor quién asume y toma los riesgos técnicos de la operación.

---

<sup>100</sup> ARRUBA ALPAUCAR (Jaime), op cit, p. 158.

**a.v.i.)** Asegurar los bienes objeto de Leasing, obligación que se deriva de las razones arriba expuestas y se encuentran dentro de las ya mencionadas obligaciones desplazables. “El bien objeto del contrato debe ser asegurado por el tomador, con lo que la entidad dadora queda totalmente garantizada en cuanto a la financiación acordada. Generalmente se fija un plazo dentro del cual el tomador debe contratar el seguro y remitir la póliza a la entidad financiera. El seguro debe tener por beneficiario a la entidad dadora.”<sup>101</sup>. Nada obsta sin embargo la variante de que sea la entidad financiera la encargada de contratar los seguros correspondientes y que su importe sea incluido dentro de las cuotas de arrendamiento. La obligación de correr con el riesgo por pérdida y destrucción de la cosa arrendada se trasladan a cabeza del usuario en el Leasing Financiero mientras que en el Leasing Operativo es el proveedor quién asume los riesgos por pérdida y destrucción de la cosa por las mismas consideraciones ya expuestas líneas atrás.

**a.v.i.i.)** Permitir la inspección y publicidad del bien, obligación del tomador que se deriva del correlativo derecho del dador o en su caso, proveedor en el leasing operativo, de inspeccionar el bien durante la vigencia del contrato dado el interés directo que éste mantiene sobre los bienes de su propiedad. Además se reconoce la obligación del tomador de colocar un cartel o placa visible en el que se indique que el bien es propiedad de la sociedad Leasing.<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup> VILLEGAS, (Carlos Gilberto), op cit, p. 74.

<sup>102</sup> BOLLINI SHAW, (Carlos), op cit, p. 352.

**a.v.i.i.i.)** Obligación de pagar el valor residual fijado en el contrato en caso de optar por adquirir el bien cuando se hubiere estipulado tal posibilidad en favor del tomador.

**a.v.i.x.)** Devolver el bien al finalizar el término del contrato en caso de que no ejerciere la opción de compra o no se concluyera otro contrato. El bien debe restituirse en buen estado, tomándose en consideración el normal deterioro ocasionado por el legítimo y adecuado uso y disfrute del bien.

**a.v.x.)** Pagar la diferencia entre el valor residual y el precio de reventa. Se reconoce en doctrina la obligación del tomador de pagar la diferencia si esta existiere entre el valor de reventa y el precio residual cuando el tomador no hubiere optado por adquirir el bien en propiedad.

**b) Derechos del Tomador:**

**b.i.)** Uso y Goce del bien, una de las finalidades que caracterizan y definen al contrato de Leasing. “ El cliente-tomador obtiene un derecho de uso y goce sobre ese bien, dándose a esa expresión su sentido más amplio desde el punto de vista económico...”<sup>103</sup>.

**b.i.i.)** Que el dador le ceda los derechos para reclamar la garantía del buen funcionamiento de los bienes en el Leasing Financiero, conocida en doctrina como *cláusula de exoneración*

---

<sup>103</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 119.

*de responsabilidad* en favor de la entidad de arrendamiento financiero. La misma se justifica en que “ la entidad de arrendamiento financiero es una entidad de crédito y agota su prestación mediante el pago del precio del bien al proveedor”<sup>104</sup>. Así, “como compradora que es la sociedad Leasing tiene derecho a exigir de su vendedor el cumplimiento de las obligaciones que a este competen, derivadas del contrato de compraventa; la entrega y el saneamiento. Pero dada la naturaleza del contrato de Leasing y la finalidad que con el se persigue, estos derechos frente a estas obligaciones, en virtud del contrato de leasing se desplazan en cabeza del tomador”<sup>105</sup> En el Leasing Operativo resulta imposible concebir una cláusula de exoneración de responsabilidad pues el proveedor y dador son un mismo sujeto, siendo este el obligado a responder por el normal funcionamiento de los bienes, así como por el mantenimiento de los mismos.

**b.i.i.i.)** Ejercer la opción de compra; el tomador tiene la facultad de adquirir en propiedad los bienes cuando se haya estipulado una opción de compra a su favor. Estudiaremos este instituto en la sección tercera de este capítulo.

**b.i.v.)** Continuar el arrendamiento, sea a través de la prórroga del contrato o la suscripción de otro contrato de Leasing. Esta posibilidad será analizada más adelante.

---

<sup>104</sup> VILLAR, (José Manuel), op cit, p. 175.

<sup>105</sup> ARRUBA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 158.

b.v.) Participar de su precio de venta en caso de que el tomador devuelva el bien al dador al finalizar el contrato, concebido como el derecho correlativo del tomador a su obligación de pagar la diferencia entre el valor residual y el precio de venta. De esta forma “algunas legislaciones han consagrado que, en caso de venta de los bienes a un tercero, el arrendatario tendría derecho a participar en una parte de ese precio, presumiblemente en todo o parte del exceso frente al valor residual del mismo que, en todo caso, el arrendador tendría derecho a recibir”.<sup>106</sup> Es un derecho exclusivo del Leasing Financiero.

**c) Obligaciones del Dador:**

c.i.) Adquirir el bien que el tomador ha elegido bajo la observancia de las instrucciones del tomador y ante el proveedor designado por el propio tomador. El dador “debe procurarse el bien en propiedad, no le basta obtener del mismo la mera tenencia, pues el contrato de Leasing dará al usuario-arrendatario la opción de poder adquirirlo al vencimiento del término y dentro del precio que él paga por arrendamiento, se incluye la amortización del valor del bien, motivos que hacen indispensables la facultad dispositiva plena del bien en cabeza de la sociedad arrendadora.”<sup>107</sup> Se colige de lo anterior que lo indispensable en el Leasing, sea Financiero u Operativo, es que el dador sea el propietario de los bienes arrendados al tomador, convirtiéndose en una de las características insalvables de un contrato de Leasing.

---

<sup>106</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio), op cit, p. 497.

<sup>107</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 152.

**c.i.i.)** Hacer entrega del bien al tomador. “Puede hacerse directamente al locatario por la compañía de Leasing o bien en forma indirecta, cuando el locatario se presente a recibir el equipo del fabricante provisto de una orden de entrega otorgada por la compañía Leasing.”<sup>108</sup>

En la generalidad de los casos el dador se abstrae de la entrega de los bienes para que sea el propio proveedor quién realice la entrega, situación que confirma no sólo la indiscutible participación del proveedor en la relación jurídica, sino también la delegación que el dador hace de la garantía por vicios ocultos y redhibitorios en cabeza del proveedor. “Lo normal en el Leasing Financiero, no en otras modalidades como en el operativo, es que la sociedad Leasing quiera desentenderse de los bienes que van a ser objeto del contrato. El proveedor tiene una obligación para con su compradora que es la de entregar la cosa vendida, pero a su vez , ésta tendrá la obligación con el tomador de entregarle los bienes objeto del Leasing;...”<sup>109</sup> En el Leasing Operativo el dador-proveedor guarda un interés continuo sobre los bienes dados en arrendamiento ya que corre por cuenta suya la manutención de los mismos.

**c.i.i.i)** Mantener el uso y disfrute del bien en favor del tomador, garantizando el goce del bien durante la celebración del contrato. “ Se trata de una obligación jurídica, por lo que

---

<sup>108</sup> BONFANTI, (Mario Alberto), op cit, p. 278.

<sup>109</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 153.

debe proteger al cliente en caso de acciones legales de terceros que puedan afectar la tenencia del bien en poder del tomador Leasing.”<sup>110</sup> Constituye una finalidad propia del tomador en el contrato de leasing.

**c.i.v.)** En el caso del Leasing Operativo debe hacerse cargo del mantenimiento de la maquinaria, no así en el financiero.

**c.v.)** Respetar la opción de compra en los términos estipulados. De esta forma el dador debe respetar la facultad del tomador de adquirir o no en propiedad los bienes. Por ende, si el tomador decidiera ejercer la opción de compra debe “enajenar el bien al tomador y percibir el importe del valor residual, así como efectuar todos aquellos actos, trámites y diligencias correspondientes a la transferencia del dominio del bien adquirido.”<sup>111</sup> En caso de que el tomador optare por devolver el bien, el dador está obligado a recibirlo al término del contrato.

**c.v.i)** Obligación de consejo y asesoría acerca de la utilización de los bienes, sobre todo tratándose del Leasing Operativo puesto que en esta modalidad en la generalidad de los casos se trata de uso y manejo de bienes altamente especializados que requieren de conocimientos técnicos que el propio fabricante puede y debe suministrar al usuario.

---

<sup>110</sup> VILLEGAS, (Carlos Gilberto): Compendio Jurídico Técnico y Práctico de la Actividad Bancaria. Buenos Aires, Editorial Depalma, volumen I, 1986, p. 680.

<sup>111</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 119.

**d) Derechos del Dador:**

**d.i.)** Percibir el canon pactado y recibir el importe del valor residual pactado en caso de que el tomador adquiriera la propiedad del bien en la forma y tiempo acordado.

**d.i.i.)** Derecho de inspección y publicidad del bien. Señala Luis Muñoz que “la entidad financiera tiene los derechos de inspección y publicidad de los bienes de capital, esto último para que se identifique debidamente el dominio de los bienes, y aquél para evitar su utilización abusiva.”<sup>112</sup>

**d.i.i.i)** Derecho a exigir el aseguramiento de los bienes por parte del usuario tratándose del Leasing Financiero, pues en el Leasing Operativo los riesgos son asumidos por el propio dador- proveedor.

**e) Obligaciones del Proveedor:**

**e.i.)** Entregar el bien, sea al tomador o al dador según lo pactado. Si se ha pactado la entrega al tomador y ésta no se verifica por causa imputable al dador, aquel podría pedir la resolución del contrato de leasing o su ejecución forzosa. Si la no entrega o su atraso fuere por causa imputable al proveedor, este responde directamente frente al tomador si se hubiere pactado la cláusula eximente de responsabilidad en favor del dador.

---

<sup>112</sup> MUÑOZ, (Luis), op cit, p. 855.

**e.i.i.)** Rendir las garantías de evicción y de vicios ocultos, garantía de la que se ha exonerado el dador por su legítima vocación financiera que asume en el contrato. De esta forma el tomador posee una acción directa contra el proveedor.<sup>113</sup> Mediante la garantía de evicción el proveedor garantiza al tomador la no privación por acción de un tercero del uso pacífico del bien. Garantiza además el proveedor la no existencia de defectos ocultos que impidan el normal funcionamiento de los bienes dados en Leasing. Esta obligación del proveedor es uno de los principales argumentos para sostener la intervención del Proveedor en un contrato de Leasing.

**e.i.i.i)** En el Leasing Operativo el proveedor tiene la obligación de mantener en buen estado el bien objeto del contrato, así como de correr con los riesgos por pérdida y destrucción de la cosa. De esta forma “ es importante tener en cuenta que en el Leasing Operativo, el proveedor desempeña un papel vital, pues es quien responde directamente ante el usuario por las condiciones técnicas del equipo...”<sup>114</sup>

#### **f) Derechos del Proveedor:**

**f.i.)** Derecho de percibir el importe de las cuotas en el Leasing Operativo, así como de recibir el precio de la venta de los bienes al dador en el Leasing Financiero.

---

<sup>113</sup> El art. 10 inc. 1 de la Convención de Ottawa sobre el leasing dispone “Las obligaciones del proveedor que resultan del contrato de de provisión pueden igualmente ser invocadas por el tomador como si él mismo fuese parte de este contrato y como si el materialle debiera ser entregado directamente. Sin embargo, el dador no es responsable con relación al proveedor y al tomador por los mismos daños”

<sup>114</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 18.

f.i.i.) Resolver el contrato de compraventa o de arrendamiento en caso de incumplimiento del dador o tomador según se trate de Leasing Financiero u Operativo.

## **B) Objeto del Contrato**

Los bienes sobre los que puede recaer el contrato de Leasing son delimitados por nuevas categorías económicas que superan la ya anquilosada Suma Divisio o clasificación jurídica de los bienes según su naturaleza mobiliaria o inmobiliaria. De este modo, surge la categoría económica de los *Bienes de Capital o Bienes de Equipo* que tratan de soslayar la insuficiencia de la clasificación tradicional de los bienes, de tal forma que aquella absorbe a ésta con el consiguiente resultado de una novedosa concepción de los bienes en la que se declina su propiedad en favor de su uso. Tal y como lo expone Eduardo Boneo se hace evidente que “ el crecimiento de la industria y el comercio ha desactualizado el contenido de cualesquiera de las categorías tradicionales de bienes y va esbozando nuevas pautas innovadoras. Actualmente la riqueza mobiliaria es equiparable a la inmobiliaria. En este sentido obsérvese que la perpetuidad que se exige a la inmovilización por adhesión física al suelo de una cosa mueble para ser calificada con inmueble, no resiste al adelanto tecnológico”<sup>115</sup>.

En la actualidad el objeto sobre el cual recae el leasing en la generalidad de los casos y respecto al cual su desarrollo es más notable, es el conformado por bienes de equipo o

---

<sup>115</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, pp. 89-90.

bienes de capital. Podemos definir a los bienes de capital como “aquellos bienes corporales, de naturaleza mobiliaria o inmobiliaria y comercializables, cuya función radica en participar en la mejora o desarrollo de las empresas. Los bienes de capital sirven para la obtención de otros bienes o son instrumentos para producir servicios.<sup>116</sup>”

El vertiginoso avance tecnológico determina día a día la creación de materiales de avanzada que obligan a los empresarios a renovar continuamente sus equipos de producción lo que muchas veces genera la obsolescencia acelerada de tales bienes; de ahí que el empresario actual requiera de mecanismos de financiación que le permitan mantener y mejorar su competitividad en el mercado hoy globalizado encontrando en el Leasing una alternativa idónea de renovación de equipos que está acorde con las modernas doctrinas económicas que vuelven su mirada al uso de los bienes de capital como causa generadora de los beneficios y no a la mera atribución del dominio que se convierte en un obstáculo a la renovación continua de equipos de producción.

La particularidad de los bienes de capital gira en torno a su rentabilidad, de tal forma que su utilización es el elemento esencial y que a la postre permitirá financiar la operación leasing; es la capacidad productiva del bien la que va a determinar en última instancia la rentabilidad del Leasing pues la productividad del bien debe ser suficiente para cubrir el costo de la operación.. “Esto explica por qué, en la práctica, las sociedades de leasing no

---

<sup>116</sup> BENELBAZ, (Hector Ángel), op cit, p. 349.

sólo analizan la capacidad financiera de su cliente sino, en forma muy especial, la mayor rentabilidad que podrá deducirse de la utilización de los bienes y, por consiguiente, la capacidad que tendrá el industrial para atender con dicho producido al pago de los cánones periódicos.”<sup>117</sup>

La peculiaridad apuntada conduce, en opinión de algunos, a la delimitación de los bienes que pueden ser el sustento material del leasing. Así, el objeto del leasing deviene en exclusivo de los bienes de capital y por ende, estos deben estar afectos a una explotación empresarial excluyéndose la posibilidad de adquirir bienes de uso personal y por ende, no productivos. De esta forma se estima que debe “ acabarse la desviada utilización que del sistema ha venido haciéndose hasta el presente, por compañías en que se financia por este medio la compra de cualquier tipo de bien, sin tener en cuenta que éste sea o no productivo. El más claro ejemplo lo tenemos en la oferta de financiación de vehículos automotores, destinados al uso personal del arrendatario, bastando que éste afirme ante su financiadora que será para él un bien productivo(...). El realizar este tipo de operación sólo implica que el público trate de aprovechar un crédito relativamente fácil pero de costos altísimos, lo cual tendrá como resultados que a la postre se incumplan las obligaciones por parte del arrendatario.”<sup>118</sup> Empero es nuestro parecer que las consideraciones arriba apuntadas son razones de carácter eminentemente económico y que por lo tanto no pueden ser obstáculo

---

<sup>117</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio), op cit, p. 486.

<sup>118</sup> SALCEDO FLORES, (Alvaro), op cit, p. 29.

desde el punto de vista jurídico para determinar cuáles son los bienes susceptibles de ser objeto del contrato. En materia contractual rige el principio de autonomía de la voluntad de las partes el cual le permite programar sus intereses en una determinada relación contractual según más le convenga a cada parte. El Leasing, concebido como figura emergente ante el surgimiento de nuevas necesidades y ante la imposibilidad de los institutos tradicionales de satisfacerlas, se convierte en un medio de utilización de bienes que suple los requerimientos del hombre moderno. Si bien es cierto el Leasing está orientado a financiar bienes productivos que ofrecen rendimientos tangibles por el uso dado al bien, nada obsta desde el punto de vista jurídico para que el particular accese a la utilización de bienes de uso personal si encuentra en el Leasing el medio idóneo para hacerlo. La autofinanciación del bien resulta “una cuestión económica, no jurídica, carente de virtualidad para calificar el objeto del contrato.”<sup>119</sup> Incluso “por tener el concepto de bienes de equipo un contenido meramente económico, se presenta la necesidad de precisar su alcance, pues una cosa puede ser bien de equipo para una persona y no serlo para otra.”<sup>120</sup> El leasing surge de un entorno social que reclama la satisfacción de sus necesidades no pudiendo el derecho marginar de la utilización de este instituto al individuo que ve en el Leasing un forma de obtener el disfrute de bienes que por otro medio de no podría obtener. La libertad de creación y la autonomía de voluntad de las partes para satisfacer sus intereses legítimos escapa al afán delimitador del Derecho; pensar lo contrario sería convertir al derecho en un obstáculo insalvable al

---

<sup>119</sup> LAVALLE COBO, citado en BONFANTI, (Mario), op cit, p. 274.

<sup>120</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 143.

desarrollo social. De ahí que es preferible “omitir toda calificación de destino para desencadenar la operación de la fuerte atadura del tradicionalismo.”<sup>121</sup>

Debe de tratarse de bienes que se encuentren dentro del comercio de los hombres y sean susceptibles de ser enajenados. Requieren estar determinados o ser determinables, sea presentes o futuros. “Los bienes objeto del Leasing deben ser no fungibles, es decir, que no pueden ser reemplazados con otros en el cumplimiento de la obligación. Si se tratase de bienes fungibles, no estaríamos en presencia del leasing, sino de otra figura diferente, tal vez un mutuo.”<sup>122</sup> No se admite el uso de bienes consumibles en un contrato de Leasing dadas las características propias del contrato en cuanto al plazo se refiere.

Nada impide la utilización de bienes inmuebles en un contrato de leasing, sin negar la existencia de particularidades en el esquema contractual que derivan de la naturaleza y características del valor inmobiliario. Puede concebirse un contrato de leasing para la utilización de bodegas, locales, oficinas, parqueaderos y construcciones habitacionales permitiendo la utilización del Leasing para satisfacer objetivos y necesidades económico sociales.

---

<sup>121</sup> ZORRILLA, (Martha), op cit, p. 18.

<sup>122</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 144.

A manera de ilustración, “generalmente los bienes objeto de este contrato son maquinaria agrícola o industrial, equipos de computación, equipos de transporte, vehículos automotores, maquinaria y herramientas de toda clase, equipos de ingeniería, maquinaria eléctrica, equipos para industria petrolera, contenedores, etc.”<sup>123</sup>, sin pretender ser una lista exhaustiva ni mucho menos *numerus clausus*.

Por último es importante mencionar la posibilidad de que un contrato de Leasing comprenda la contratación de los llamados derechos de propiedad intelectual y de propiedad industrial. “Ningún inconveniente habría en que la empresa de leasing adquiera del autor los derechos de éste y se los ceda, en cuanto a su uso, a un tercero. Se convierte el Leasing en un medio adecuado para la transferencia de los derechos de propiedad intelectual.”<sup>124</sup> Puede también hablarse de un Leasing de propiedad industrial, referido al arrendamiento de un derecho de patente, marcas o modelos de utilidad e incluso de licencias de uso cuyo titular sea la arrendadora o entidad financiera.

### **C) Causa del contrato:**

La causa del contrato de Leasing refleja la finalidad económica o práctica que persigue cada una de las partes intervinientes en la relación. De esta forma cada derecho y

---

<sup>123</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 19.

<sup>124</sup> VILLAR URIBARRI (José Manuel), op cit, pp. 160-161.

cada obligación que las partes asumen en el contrato encuentran su causa en los correlativos derechos y obligaciones de la otra parte.

“La causa es pues un concepto objetivo y unitario. Radica en la razón económico jurídica del negocio obligacional, el cual, a su vez, conforma la finalidad perseguida por las partes al comprometerse de esa manera y no de otra.”<sup>125</sup>

“El dador utiliza el contrato a fin de obtener un lucro por la financiación que brinda, y se exterioriza en la entrega de un bien para su uso y goce, para su posterior o eventual transmisión del dominio. El tomador celebra el contrato con el propósito de obtener financiación para sus inversiones productivas, el cual se concreta a través del uso y goce del bien que necesita para su explotación, sin necesidad de invertir inicialmente grandes sumas de dinero e inmovilizar capitales, teniendo la posibilidad al término del contrato de restituir el bien o de adquirirlo.”<sup>126</sup>

La causa es uno de los elementos que permiten diferenciar al Leasing de otros contratos como el de la compraventa de bienes muebles. “Desde el punto de vista del usuario, las cuotas periódicas que paga a la sociedad tampoco tienen la misma causa que los plazos pactados en el contrato de financiación ajeno al de venta de bienes muebles, porque

---

<sup>125</sup> BARREIRA DELFINO, (José Manuel), op cit, p. 312.

<sup>126</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 32.

en el contrato de leasing lo que ha recibido el usuario y por lo que satisface las rentas es la cesión de uso del bien, mientras que en el segundo contrato lo que se ha percibido es el montante del préstamo ni tienen para el cesionario los cánones o rentas la misma causa que un contrato de arrendamiento con opción de compra, pues con ellos está abonando parte del precio del coste del bien y disminuyendo así el precio final o cuota residual por la que podrá ejercitar la opción de compra”<sup>127</sup>

La importancia de distinguir la causa en un contrato de leasing radica en el hecho de poder diferenciar claramente a esta figura de las demás figuras contractuales a las que se ha querido asimilar; de este modo afirmar que a través del Leasing cada parte busca una específica finalidad que sólo por medio de este instituto puede alcanzar.

## **SECCIÓN II: CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO**

Es indispensable entender con claridad cuales son las características estructurales y funcionales que reúne el contrato de leasing y lo definen como un instituto con autonomía propia frente a las figuras contractuales hasta hoy conocidas. A continuación trataremos de enumerar las principales características que posee el contrato de Leasing.

---

<sup>127</sup> LETE DEL RÍO, (Jose): Derecho de Obligaciones, España, Editorial TECNOS, 2da edición, volumen II, 1995, sig. 346.5 L 52d., p. 73.

### **A) Características Estructurales:**

Las características estructurales del Leasing derivan “de la naturaleza de su composición, del contenido de las prestaciones asumidas y de la forma con que se logra el cumplimiento de las mismas.”<sup>128</sup> De ésta forma podemos establecer que el contrato de Leasing es un contrato consensual, plurilateral, oneroso, no formal, conmutativo, de tracto sucesivo, de adhesión, innominado, principal.

#### **1) Consensual:**

El contrato de Leasing se perfecciona con el mero acuerdo de voluntades; nace a la vida jurídica desde el momento en que se da la concurrencia de voluntades para su formación. Por su naturaleza consensual no requiere de la entrega material para su perfeccionamiento a diferencia de los denominados contratos reales en donde no es suficiente el consentimiento de las partes involucradas sino que se hace necesario la entrega de la cosa objeto del convenio. “El contrato de Leasing es consensual porque se forma y se perfecciona válidamente por el solo consentimiento de las partes, sin necesidad de formalidades especiales, sólo basta el acuerdo de voluntad entre la sociedad de leasing y el usuario en cuanto a las condiciones generales para escoger las condiciones del contrato.”<sup>129</sup>

---

<sup>128</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 107.

<sup>129</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 87-88.

**2) Plurilateral:**

A través del leasing se establecen obligaciones y derechos para cada una de las partes que interviene, existiendo reciprocidad entre las facultades y deberes de cada parte con la otra. “Es plurilateral porque crea obligaciones a cargo del usuario, la sociedad Leasing y el proveedor, pues cada una de las partes asume obligaciones frente a las otras, es por eso que existe reciprocidad de obligaciones”<sup>130</sup>

**3) Oneroso:**

Es un contrato que permite a cada una de las partes obtener un beneficio patrimonial. “Es evidente que las ventajas que procuran una u otra de las partes no les serán concedidas sino por una prestación que cada una haga o se obligue a hacerle a la otra. Mas aún, por la raigambre financiera de este contrato no es posible presumir su gratuidad.”<sup>131</sup> De esta forma, el tomador paga un precio o canon por el uso y disfrute y el dador obtiene el reintegro del costo del bien y la utilidad por la financiación prestada.

**4) No formal:**

Es un contrato que no requiere de la observancia de formalidades para su validez y eficacia según la doctrina generalizada, aunque se admite que es indispensable la forma escrita del contrato por el cúmulo de obligaciones que las partes asumen. En nuestra opinión

---

<sup>130</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 88.

<sup>131</sup> BARREIRA, (Delfino), op cit, pp. 314-315.

el contrato de Leasing debe exigir la forma escrita y su inscripción en el registro de tal manera que se otorgue publicidad a este contrato por razones que se verán más adelante. En este sentido debe la futura legislación del contrato de leasing otorgarle un carácter formal.

#### **5) Conmutativo:**

Cada una de las partes que interviene en el contrato obtiene ventajas ciertas y determinadas en razón de la programación de sus intereses a través de este instituto. “En el mismo acto que el contrato se perfecciona cada parte realiza la valoración del compromiso y de la ventaja asumidos y, por ende, sabe con anticipación cuál es la importancia económica que el contrato representa para ella.”<sup>132</sup>

#### **6) De tracto sucesivo:**

La ejecución del contrato de leasing se prolonga en el tiempo según el plazo establecido, de tal forma que cada una de las obligaciones que las partes cumplen fenecen en su verificación. De esta forma el leasing no agota su existencia en un solo momento sino que requiere de un término dada la finalidad que las partes persiguen a la conclusión de este contrato.

---

<sup>132</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 108.

### **7) De adhesión:**

Son las arrendadoras o el proveedor en el leasing operativo quienes estipulan el clausulado base del contrato, de tal forma que el tomador debe someterse a las condiciones impuestas por aquellos si desean la suscripción del contrato. Es el conocido “Tómelo o Déjelo” que el dador ofrece al tomador. Sin embargo esto no debe ser óbice para el establecimiento de cláusulas leoninas en detrimento del tomador; de ahí el control estatal sobre que recomienda la doctrina. El contrato de Leasing debe ser interpretado dentro del marco jurídico de la contratación en general.

### **8) Innominado:**

Este instituto no está previsto en nuestro ordenamiento jurídico. “ Es cierto que goza de semejanzas con muchas figuras típicas, especialmente el arrendamiento; pero la función económica que cumple la figura, la finalidad buscada por los contratantes y sus especiales características, nos permiten señalar que se trata de un contrato autónomo, complejo y atípico, el cual sirve de apoyo a una operación financiera.”<sup>133</sup>

Es indispensable señalar que el contrato de leasing deviene, aunque atípico desde el punto de vista legal, reconocido y tipificado socialmente; este instituto goza de una tipicidad social que le otorga pleno reconocimiento como mecanismo de contratación, indicador de la necesidad de su regulación legal.

---

<sup>133</sup> ARRUBA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 131.

### **9) Principal:**

Es un contrato que no depende de la suscripción de un contrato principal. Es autónomo y tiene existencia propia sin requerir de ningún otro convenio u obligación para su subsistencia.

### **B) Características Funcionales**

La funcionalidad del Leasing ha generado la propagación de su uso como una nueva forma empresarial al servicio de los nacientes requerimientos de un contexto social dinámico caracterizado por un acelerado desarrollo tecnológico.

En la actualidad el contrato de Leasing se convierte en un instrumento de financiación, de cambio y de equipamiento al servicio de la empresa y de la actividad diaria del hombre que lo convierten en un sistema idóneo para su utilización y desarrollo.

Podemos mencionar entre sus caracteres funcionales los siguientes:

#### **1) Financiero:**

El leasing es un instituto que pretende proveer la financiación para el uso de bienes que el tomador requiere. "Está visto que el leasing instrumenta una nueva técnica financiera. El vínculo unificante entre las partes está dado por la financiación que obtiene una de ellas, de la otra que se la brinda. Es un típico contrato financiero, circunscripto a las normas específicas que regulan esa actividad."<sup>134</sup> Por consiguiente, el leasing logra dotar de bienes al

---

<sup>134</sup> BARREIRA (Delfino), op cit, p. 315.

tomador carente de recursos, mediante un sistema de financiación que abarca la totalidad del costo de los bienes dados en arrendamiento sin comprometer su capacidad de endeudamiento ni hacer desembolsos financieros significativos. En el Leasing Financiero el dador “asume un papel exclusivamente financiero: conserva la propiedad de los bienes como garantía de los eventuales incumplimientos contractuales, pero no asume los riesgos inherentes a esa propiedad a cuyo efecto subroga al usuario-tomador en su posición frente al fabricante, que queda vinculado con aquél en todo lo relativo al servicio propio del cliente.”<sup>135</sup>. Por su parte en el Leasing Operativo, si bien el proveedor asume los riesgos y mantenimiento de los bienes, provee al cliente de una financiación en el uso y disfrute de los objetos dados en Leasing obteniendo como contraprestación el pago de un canon en concepto de alquiler y mantenimiento de los mismos.

## **2) De cambio**

Tal y como lo señala Boneo Villegas “es un contrato que favorece, de modo directo e indirecto, la circulación de la riqueza económica al estar dirigido a ceder el uso y goce económico de un bien”<sup>136</sup>. El sistema Leasing permite el intercambio económico entre los sujetos que participan ya que el tomador obtendrá el goce y disfrute de un bien a cambio del pago de una cuota, permitiendo bajo este esquema la constante renovación de bienes por parte del tomador. Esta posibilidad de cambio se patentiza con mayor claridad en el Leasing

---

<sup>135</sup> URÍA, (Rodrigo), citado en VILLAR (José Manuel), op cit, p. 113.

<sup>136</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 110.

Operativo ya que al ser el convenio cancelable en cualquier momento posibilita al tomador una renovación de bienes en caso de su obsolescencia; en el Leasing financiero esta posibilidad se ve relegada hasta el final del contrato según lo acordado.

Ambas modalidades del contrato de Leasing promueven el intercambio económico así como la sustitución de los bienes en razón de su utilidad real, una de las principales ventajas que se determinan en favor de su utilización como medio de financiación. De esta manera se incentiva la sustitución y renovación de equipos y bienes de capital, impulsando sobre todo el desarrollo del sector industrial.

### **3) De equipamiento:**

Mediante el Leasing se logra la adquisición de bienes que el tomador requiere para hacerle frente a sus necesidades en un mundo caracterizado por la innovación constante.

Una de las mayores ventajas que ofrece el Leasing es poder incorporar en la generalidad de los casos aparatos novedosos en el círculo de producción e incluso renovarlos al término de su vida útil, lo anterior para lograr estándares de competitividad en una realidad globalizada.

Esta función de equipamiento que se realiza a través del Leasing reviste suma importancia desde el punto de vista de la conciliación y adecuación de la actividad del individuo en el desarrollo de sus actividades cotidianas y empresariales al ritmo del progreso tecnológico.

#### **4) De empresa:**

Es indudable que el leasing se muestra como un mecanismo idóneo para lograr el equipamiento que las empresas reclaman. De ahí que se le haya encasillado dentro de los denominados contratos de empresa.

Constituye una técnica de financiación que encuentra su mayor utilidad en el sector empresarial ( sin convertirlo en su ámbito exclusivo pero si el más idóneo) pues atiende a las necesidades básicas de todo empresario: lograr competitividad en el mercado por medio de la utilización de bienes acordes al avance tecnológico sin comprometer su capital económico y contando con la posibilidad de renovación constante según lo demande el sistema. Estos objetivos comunes al empresario son satisfechos a través del sistema de Leasing, objetivos que no se logran obtener por medio de las figuras tradicionales que se muestran insuficientes de satisfacer esas finalidades sin excluir algunas. Tal es el caso de la compraventa que requiere de grandes desembolsos iniciales que comprometen la capacidad económica de la empresa, paralizando sus activos y tornando más gravosa su sustitución.

### **SECCIÓN III: Momentos de Ejecución del Contrato**

Como hemos visto, el contenido obligacional del contrato de Leasing se prolonga durante el plazo establecido según el acuerdo de las partes, de tal forma que la ejecución del contrato no se agota en un solo momento sino que es posible distinguir una secuencia de etapas que se presentan a lo largo de la realización y ejecución del convenio. La doctrina mayoritaria distingue tres etapas claramente determinadas en este instituto, a saber: la etapa precontractual, la contractual y una tercera etapa en la que se distinguen tres posibilidades: restitución, renovación y opción de compra. Estas etapas se suceden durante el plazo pactado por las partes en el contrato, plazo que atiende a los intereses de cada una de las partes (de ahí su importancia) sin poder desconocer la posibilidad de arripar a una terminación anticipada del contrato. Definir y caracterizar cada una de las etapas, establecer la importancia del plazo y contemplar la posibilidad de una terminación anticipada del contrato con sus consiguientes efectos, son el objeto de estudio del siguiente apartado.

#### **A) Etapas:**

Se pueden distinguir en el contrato de Leasing tres etapas claramente delimitadas y que se suceden en el tiempo: las etapas precontractual, la contractual, y una tercera etapa que cobija tres momentos básicos.

### 1) Etapa Precontractual:

Es aquella etapa en la que las partes que intervienen en el contrato de leasing preparan la realización del mismo. Consiste en la “selección y compra de los bienes; es aquí donde se selecciona al proveedor o persona que suministrará el bien o bienes objeto del contrato de leasing; el usuario es entonces quién, toma la decisión de financiación y escoge al proveedor. Una vez que ha escogido el equipo y ha entrado en contacto con el fabricante, el usuario se dirige a la sociedad de leasing y formula la solicitud respectiva; la sociedad de leasing la estudia teniendo en cuenta especialmente factores tales como la solvencia del usuario y rentabilidad de la inversión. Si la solicitud es aceptada, la sociedad de Leasing dirige una oferta al usuario con los elementos propios del contrato de leasing y, si esta oferta es aceptada, se firma el contrato de leasing y nacen las obligaciones y derechos para cada una de las partes intervinientes.”<sup>137</sup>

Se conoce como primera etapa o etapa de colaboración en la que se distinguen varios momentos: a) La solicitud que formula el posible tomador dirigida a la sociedad leasing en la cual manifiesta su deseo de adquirir equipo para su empresa y que además desea utilizar la operación leasing, b) Contacto con el proveedor, sea realizado por el tomador o por el dador<sup>138</sup>.

---

<sup>137</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 113.

<sup>138</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, pp. 149-150.

La etapa precontractual consiste en la realización de actos preparatorios para la conclusión del contrato de leasing. De esta forma, una vez hecho el análisis de factibilidad por parte del dador, éste formula una oferta de contratación de Leasing y si la misma es aceptada por el tomador, la sociedad leasing procede a la compra de los bienes.

La etapa precontractual es determinable en el Leasing Financiero ya que en la modalidad operativa no es posible distinguir tales actos preparatorios cuando se confunden dador y proveedor en un mismo sujeto: el proveedor o fabricante otorga en arrendamiento los bienes que el tomador requiere sin necesidad de recurrir a la realización de algún tipo de actos preliminares o preparatorios ya que existe un contacto directo entre las partes intervinientes sin actividad intermediadora alguna.

## **2) Etapa Contractual:**

Conocida como la etapa de administración o ejecución del contrato. Acontece una vez concluida la etapa precontractual. En esta etapa “ se celebra el contrato que nos ocupa, en cuyos términos la arrendadora pone el bien a disposición del arrendatario para que lo use y disfrute.”<sup>139</sup>

---

<sup>139</sup> DÍAZ BRAVO, (Arturo), op cit, p. 121.

Es llamada Etapa de Administración porque durante ésta el tomador utiliza el bien facilitado con las limitaciones impuestas por el contrato y de acuerdo a la naturaleza propia del bien en cuanto a su destino de uso.

“Se inicia con la compra, por parte del dador, del bien objeto del contrato. Firmado el contrato, el dador acepta por su cuenta la oferta del proveedor.”<sup>140</sup> Es considerada la etapa central de contrato ya que en ésta se verifica la puesta en disposición del bien en favor del tomador. A su vez “el usuario comienza a cancelar periódicamente (normalmente el pago es por mensualidades) los cánones durante la vigencia del contrato...”<sup>141</sup>

Es posible distinguir dos sub-etapas: a) La entidad financiera compra el bien indicado por el cliente, b) este cliente adquiere la tenencia del bien en la firma establecida en el contrato y bajo las condiciones de utilización específicas.<sup>142</sup>

### **3) Tercera Etapa:**

Es en este punto donde se ofrecen varias alternativas al tomador: la restitución del bien al término del contrato, la renovación del contrato con el consecuente reajuste del mismo, la sustitución del contrato por otro dada la necesidad de cambiar el bien objeto del

---

<sup>140</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, pp. 32-33.

<sup>141</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 114.

<sup>142</sup> Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo, op cit, p. 5.

contrato y por último, ejercer la opción de compra según las condiciones pactadas y acceder así a la propiedad del bien.

**a) Restitución del bien:**

El tomador debe restituir el bien al finalizar el contrato si no ejercita la opción de compra pactada en su favor. Debe restituir el bien en buen estado para su normal funcionamiento y correr con las reparaciones necesarias para esto si se utilizó el esquema financiero; si se trata de un Leasing Operativo las reparaciones son por cuenta del proveedor como ya quedo visto.

Si el tomador opta por la devolución del bien, existirá ( en el leasing financiero) un remanente no recuperado por el dador compuesto por el valor residual dejado de percibir. “Para poder lograr la amortización de este saldo restante, será necesario que, una vez devuelto el bien por el cliente tomador en el estado en que se encuentra, sea vendido o subastado públicamente en los términos y condiciones previstos en el pertinente contrato. Obtenido el precio de la venta o subasta, si resultara inferior al valor residual pactado, el cliente tomador deberá abonar la diferencia dentro del término para ello”<sup>143</sup>. Si el importe de la venta o subasta resulta superior al valor residual pactado, el exceso será abonado al tomador atento a que ha quedado amortizada totalmente la inversión . De lo contrario se estaría en presencia de un enriquecimiento sin causa por parte del dador ya que el precio del

---

<sup>143</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 126.

bien ha sido amortizado por los pagos hechos por el tomador. En el leasing operativo es impensable este procedimiento pues las cuotas periódicas a cargo del tomador son meros costos operativos sin que entre en consideración la recuperación del coste del bien y por ende, no existe un valor residual que cubrir.

**b) Renovación del contrato:**

Es posible que el tomador requiera la renovación del contrato a través de una readecuación del mismo tomando en cuenta la amortización del bien hasta ahora realizada.

La renovación del contrato en el Leasing Operativo puede darse en cualquier momento, dada la revocabilidad del mismo por cualquiera de las partes que las posibilita a introducir modificaciones al contrato original. En el Leasing Financiero, la posibilidad de renovación del contrato se reserva transcurrido un determinado período de tiempo llamado irrevocable. “Después de este período viene otro llamado residual en el cual existe la posibilidad de continuar el contrato, pero sobre nuevas bases, pues ya el valor del bien ha sido amortizado totalmente. Las bases del nuevo contrato son tan diferentes, que es considerado como un contrato autónomo, pues lo único que tiene en común con el contrato anterior son el objeto, y las partes las que son las mismas, pues inclusive, los cánones son diferentes ya que deben ser inferiores a los que venía pagando el usuario a la sociedad leasing.”<sup>144</sup>

---

<sup>144</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, pp. 114-115.

**c) Sustitución del Contrato:**

El tomador tiene la posibilidad de sustituir el contrato por otro al finalizar el plazo de tal manera que se permita el cambio del bien según los requerimientos del tomador en aquél momento. De esta forma el leasing se presenta como un mecanismo que permite la renovación constante de los bienes acorde con el incipiente desarrollo tecnológico, de tal manera que se logra combatir los riesgos de la obsolescencia en los bienes.

“Los avances tecnológicos de nuestra época determinan la obsolescencia -en poco tiempo- de equipos y maquinarias, lo que importa la necesidad del reequipamiento permanente de la empresa, para no perder clientela ni mercado. El leasing aparece así como el instrumento adecuado para lograr ese reequipamiento que, generalmente, necesita de grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, pues permite reemplazar equipos obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de locación que es el leasing.”<sup>145</sup>

La sustitución del contrato a su finalización conlleva a la formación de un nuevo convenio en determinadas condiciones y que recae sobre un objeto diferente.

---

<sup>145</sup> FARINA, (Juan Manuel), op cit, p. 502-503.

#### **d) Opción de Compra:**

Es comúnmente reconocida en el contrato de Leasing la facultad que posee el tomador de adquirir en propiedad el bien dado en Leasing al finalizar el contrato mediante la ejecución de la opción de compra estipulada en su favor y según las condiciones pactadas en el propio contrato, mediante el pago de un precio o valor residual preestablecido.

“El derecho optativo a favor del tomador nace de la cobertura del costo del bien por el conjunto de cánones pagados durante el término inicial...,<sup>146</sup>” tratándose del Leasing Financiero. Constituye una típica promesa unilateral de contrato mediante la cual el dador se compromete a celebrar un contrato de compraventa de los bienes dados en leasing con el hasta ahora tomador si este optare por su realización, de tal forma que este último se convierte en propietario de los bienes arrendados mediante el pago de un precio preestablecido. Para ser reconocida como tal, la opción de compra debe reunir los siguientes elementos: a) Precio, recibiendo en la opción el nombre de valor residual, siendo inferior al comercial pues ya se amortizó. El mismo debe estar determinado o ser determinable para no hacer nugatorio el derecho del tomador. Debe también ser real pues si es irrisorio estaremos ante un compraventa simulada a plazos; es necesario formularlo independientemente del conjunto de cánones desembolsados; b) Cosa, o bien dado en leasing y c) Plazo o periodo

---

<sup>146</sup> ESCOBAR GIL, (Rodrigo): El contrato de Leasing Financiero; Bogotá, Editorial Temis, 1era edición, 1984, p. 61.

fijado por las partes en el cual el promitente debe mantener la oferta (Unilateralidad) y el usuario aceptarla o no, suele coincidir con la duración del periodo inicial.<sup>147</sup>

Se torna indiscutible la necesidad de concebir a la opción de compra como parte integral de un solo contrato, es decir, la opción de compra no es un negocio jurídico independiente y accesorio sino que conforma al contrato de leasing desde su nacimiento, de tal forma que las condiciones antes señaladas deben estar claramente definidas a la hora de suscribir el mismo; existe un nexo jurídico y económico insuperable entre el arrendamiento de los bienes y la posibilidad de su adquisición. Aceptar la existencia de dos contratos a tal extremo de que sea admitida la posibilidad de suscribir la opción de compra al finalizar el contrato significaría desconocer la naturaleza propia del contrato de Leasing.

Con el ejercicio de la opción de compra por el tomador se inicia lo que en doctrina se conoce como Etapa de Disposición, en la cual se produce la transferencia del dominio del bien en favor del tomador, emergiendo para el dador y tomador los mismos derechos y obligaciones de la compraventa para el comprador y vendedor, a excepción de la garantía de evicción y o vicios ocultos cuya rendición fue dada por el proveedor al inicio del contrato.

En cuanto a la fijación del precio Eduardo J. Basagaña determina la posibilidad de que se presenten dos situaciones con relación con la fijación del precio en la opción de

---

<sup>147</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, pp. 36-37.

compra: a) una opción de compra cuyo valor ha sido pactado de antemano en el contrato (a precio fijo o indexado) y b) opción de compra de acuerdo al precio vigente en el mercado del bien en el momento de finalizar el contrato. Para la situación descrita en a) pueden aparecer dos alternativas. Una es que se fije el valor a pagar en caso de optar por la compra, con lo que se tendrá un valor cierto que no estará influido por ningún factor extraño. La otra alternativa corresponde a una opción de compra cuyo precio base se ajusta mediante alguna pauta de corrección. La situación b) es similar, en efectos al caso en que no se ha contemplado opción de compra alguna, pues el precio es materia de un nuevo acuerdo entre las partes.<sup>148</sup> En esta última hipótesis, estaríamos en presencia de dos contratos autónomos que desvirtuarían la naturaleza jurídica del leasing.

Por su parte, algunos consideran, atendiendo a clasificaciones contables, que el Leasing Financiero para ser tal requiere ser no cancelable, es decir, no puede ser disuelto por las partes y que debe reunir al menos alguna de las siguientes cuatro características: 1) transferir la propiedad del bien, 2) contener una opción de compra a precio especial, 3) la duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida útil del bien y 4) el valor actual de los pagos es igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado,<sup>149</sup> siendo que la mera opción de compra no es el único elemento para determinar la existencia de un leasing financiero, sino que basta que se trate de un convenio no cancelable y que además cumpla *al*

---

<sup>148</sup> BASAGNA, (Eduardo), González Dosil, (Roberto) y otros, op cit, p. 210.

<sup>149</sup> VAN HORNE, (James C.): Administración Financiera, Estados Unidos, Editorial Prentice- Hall Hispanoamericana S. A. , 1992, p. 536.

*menos* uno de los cuatro caracteres señalados, dentro de ellos la opción de compra. Ésta no define por sí sola al leasing financiero. De lo expuesto se colige que, para un sector minoritario, la opción de compra no es esencial a la existencia del leasing. Lavallo Cobo sostiene la no esencialidad de la opción de compra para que exista leasing financiero.<sup>150</sup> Incluso la convención de Ottawa referente al leasing considera que la opción de compra en favor del tomador no es esencial.<sup>151</sup>

Para la doctrina mayoritaria, a la cual nos adherimos, la opción de compra es uno de los elementos que caracteriza y define al contrato de leasing desde el punto de vista jurídico. Se ha señalado que “la opción de compra y el valor residual son dos elementos esenciales del contrato de leasing. El contrato tiene que conferir al tomador la posibilidad de adquirir el bien, vencido el plazo de uso y tiene que fijar el importe del valor residual (...). De otra forma no estaremos en presencia de un contrato de leasing sino de otro contrato.”<sup>152</sup> Se ha señalado que la esencialidad del pacto de opción de compra debe ser vista en función de la tutela de un preciso interés del locatario; “Lo que el requirente intenta definitivamente, cuando estipula el contrato, es asegurarse la disponibilidad en el goce del bien del cual tiene necesidad. La apreciación de lo que le conviene hacer en el momento del vencimiento del contrato pertenece, y no puede ser de otro modo, a aquél momento, porque solo entonces podrá proceder a una efectiva valoración de carácter económico financiero y decidir si le

---

<sup>150</sup> BONFANTI, (Mario), op cit, p. 277.

<sup>151</sup> FARINA, (Juan Manuel), op cit, p. 505.

<sup>152</sup> VILLEGAS, (Carlos Gilberto), op cit, p. 72.

conviene disolver o renovar el contrato de locación o bien adquirir el bien (...). Por la particular consistencia del canon locativo y por la peculiar función que el contrato desempeña, debe ser asegurada al contratante la posibilidad de convertirse en propietario del bien. Pero ello debe estar expresamente establecido para transformarse en una real y no sólo eventual posibilidad jurídicamente tutelada (...). La esencialidad de la opción de adquisición está en estrecha relación con la cuantía del canon de locación de un lado y en función de la realización de las finalidades de la locación financiera.”<sup>153</sup> Las legislaciones francesa y española en los textos legales referentes al leasing exigen la existencia de una opción de compra en favor del tomador para que un contrato pueda ser conceptualizado como leasing.

Algún sector doctrinal considera que la opción de compra es una alternativa propia y exclusiva del Leasing Financiero. Lo anterior dado que en el Leasing Operativo “el precio de las rentas no es calculado para obtener el valor del activo durante la vigencia del plazo, pues al tener los bienes un mercado amplio, su pago puede lograrse por medio de la ejecución de varios contratos con clientes diferentes. Lo anterior explica por qué a estos contratos no es inherente la opción de compra, esto es, en el leasing financiero la amortización total del equipo se hace en el término inicial, en tanto que en el operativo los pagos totales no cubren el costo inicial de activo y el bien tiene un valor positivo al concluir el contrato.”<sup>154</sup> De esta forma “el Leasing Operativo es aquél que se programa jurídicamente sin opción de

---

<sup>153</sup> BUONOCORE, (Vicenzo): El Leasing Aspectos privatísticos y Tributarios, Abeledo Perrot, Argentina, 1975, pp. 53-54.

<sup>154</sup> ESCOBAR GIL, (Rodrigo), op cit, p. 21-22.

compra...”<sup>155</sup> Tal parece que si se concibe al leasing operativo sin opción de compra, estamos en presencia de un arrendamiento común de bienes muebles ya previsto en nuestro ordenamiento. Así lo concibe Jínesta Lobo al señalar que “...el leasing operativo no es un contrato autónomo, sino un simple arrendamiento de cosas muebles...”<sup>156</sup>. De ahí que el leasing operativo concebido sin opción de compra, es un contrato verdadero y propio de locación de bienes instrumentales; en particular no prevé al término del contrato la posibilidad de optar por la adquisición del dominio del bien. Así, compartimos la opinión de Buonocore a este respecto que “... parece correcto observar que no existe ninguna necesidad de rebautizar un instituto que está ya bien individualizado en el código civil...”<sup>157</sup> De tal forma que si se concibe al leasing operativo sin opción de compra estaremos en presencia de un arrendamiento de bienes muebles y no de un contrato de leasing.

Empero consideramos que nada obsta la posibilidad de que, desde el punto de vista jurídico, sea pactada una opción de compra en el Leasing Operativo, distinguiéndolo de esta forma del arrendamiento común de bienes muebles. “El leasing Operativo es un contrato sustancialmente idéntico al leasing financiero, prevé en particular las tres alternativas, y se diferencia del primero por la diversa calificación revestida por el locador que en leasing financiero es un intermediario financiero mientras que en el leasing operativo es el productor

---

<sup>155</sup> GHERSI, (Carlos), op cit, p. 113.

<sup>156</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 20.

<sup>157</sup> BUONOCORE, (Vincenzo), op cit, p. 210.

mismo de los bienes.”<sup>158</sup> Se apunta que es una similitud sustancial pues, tal y como se señaló, reúne otras particularidades frente al leasing financiero, entre las que se citan: a) tener por objeto bienes instrumentales, b) por ser el contratante un empresario que utiliza tales bienes en la explotación de la propia empresa y c) por ser el locador como regla el productor de los bienes de los mismos, con las particularidades de brevedad en su duración y asunción por parte del contratante de los riesgos de perención y de los costos de manutención de todo tipo, d) por ser rescindible por cualquiera de las partes en cualquier momento con un término de anticipación prudencial del aviso, e) por representar las cuotas periódicas que el tomador satisface al dador-proveedor meros costos operativos.

Por su parte, es necesario que la facultad otorgada al tomador en cuanto a la adquisición de los bienes no devenga en obligatoria por las mismas condiciones pactadas, de tal forma que las otras alternativas que posee (renovación, sustitución y devolución) sean resguardadas. En este sentido afirma Barreira Delfino que “si el contrato de Leasing no guarda un equilibrio razonable entre las prestaciones que mantengan permanentemente esa alternativa de restituir o adquirir, la operación es vulnerable y puede ser impugnada por simulación. Este riesgo es común en los contratos de Leasing que registran un valor residual irrisorio (por ejemplo el 5% del valor nominal originario de la financiación) o, porque tal circunstancia hace presumir seriamente o lleva a la convicción de que la real voluntad de las

---

<sup>158</sup>BUONOCORE, (Vincenzo), op cit, p. 209.

partes fue la de adquirir desde un principio”<sup>159</sup>Es por esto que en algunas legislaciones se estipula un porcentaje mínimo para el valor residual, evitando la simulación de una compraventa u obligando al tomador a ejercer la opción de compra. “Los autores coinciden en que los derechos alternativos deben tener una valoración económica equivalente, de manera que la opción de compra no sea la salida obligada y razonable del locatario al término del plazo irrevocable del contrato. Y seguramente para conservar este equilibrio y evitar que el valor residual sea un rubro simbólico, simulado o irrisorio, es que nuestra ley (Ecuador) prescribe que debe tener un porcentaje no inferior al 20% del total de rentas devengadas. Se trata pues de una opción y no de una obligación.”<sup>160</sup>

## **B) Duración del Contrato**

El contrato de Leasing posee un periodo de tiempo durante el cual se va a desarrollar el contenido obligacional del contrato y sus consecuentes efectos.

El plazo es uno de los aspectos esenciales en el contrato ya que su determinación consulta y obedece al interés de las partes. “Para el arrendador supone la existencia de un lapso mínimo indispensable para la amortización fiscal de los equipos y materiales y para el arrendatario el tiempo necesario para aprovechar en forma adecuada los bienes en su explotación industrial.”<sup>161</sup>

---

<sup>159</sup> BARREIRA, (Defino), op cit, p. 9.

<sup>160</sup> ZORILLA, (Martha), op cit, p. 7.

<sup>161</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio), op cit, p. 498.

En el Leasing Financiero el plazo del contrato es irrevocable pues es necesario que tanto la sociedad arrendadora como el tomador vean satisfechos sus intereses con el correr del tiempo. Así, “la condición de irrevocabilidad tiene su justificación en la necesidad imperiosa de que el arrendatario retribuya al arrendador con el pago de las rentas, el capital de inversión y sus costos, considerando que la sociedad arrendadora compra de un tercero, proveedor, el bien seleccionado por el locatario, única y exclusivamente para efectos del cumplimiento del contrato”.<sup>162</sup> De lo contrario, es decir, aceptar la posibilidad de revocación del convenio, causaría un grave perjuicio financiero a la arrendadora con las dificultades que supondría la devolución de los bienes cuyo costo no se ha amortizado. Por esto es que lo normal es que exista un plazo básico en el cual el contrato no es cancelable que sea suficiente para garantizar los intereses de las partes.

Es común que algunas legislaciones, como la argentina y la española, determinen la exigencia de un plazo mínimo de duración de estos contratos. Al respecto señala Azuero que “un tiempo distinto, inferior al de la amortización, sería inconveniente a claras luces para el arrendador o se traduciría en un incremento del precio desfavorable para el arrendatario y un plazo demasiado corto para este último, a más del incremento en el precio, no consultaría de seguro sus programas de producción ni su capacidad financiera, colocándolo previamente ante la necesidad de optar. Por ello un plazo utilizado con frecuencia en contratos de leasing sobre bienes de equipo oscila alrededor de 5 años, término que en buena parte de las

---

<sup>162</sup> ZORRILLA, (Martha), op cit, p. 5.

legislaciones se admite como suficiente para la amortización de bienes muebles.”<sup>163</sup> En España el plazo mínimo de duración es de dos años para bienes muebles y de diez años para bienes inmuebles.

El plazo del contrato se calcula tomando en cuenta la vida útil del bien y su amortización fiscal. “Las partes pactan un término de duración que coincide con el de la vida útil del bien y su amortización para efectos fiscales.”<sup>164</sup> Se calcula en función de la vida económicamente útil del bien y el plazo de su amortización. Para el dador supone la existencia de un lapso mínimo indispensable para la amortización de los equipos y materiales y para el tomador el término obedece a un proyecto de financiación para realizar sus planes de producción.<sup>165</sup>

Por su parte, el Leasing Operativo se caracteriza por ser revocable en cualquier momento, lo que supone la existencia de un plazo que no está dirigido a la recuperación del coste del bien ni a su amortización fiscal. De ahí que el término del contrato no está vinculado ni a la vida útil del bien ni a su amortización, sino que es un mero espacio de tiempo por el cual las partes deciden una tomar en Leasing los bienes (sujeta a consideraciones de índole operativa) y la otra otorgar el uso y disfrute de un bien bajo ciertas condiciones.

---

<sup>163</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio), op cit, p. 498.

<sup>164</sup> Revista Cámara de Comercio de Bogotá, op cit, p. 20.

<sup>165</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 38.

### **C) Formas de Extinción del Contrato**

El contrato de Leasing puede arrivar a una terminación normal por la expiración del plazo estipulado o puede fenecer por causas anormales como la destrucción de los bienes, la declaratoria judicial que ordena la terminación del contrato o por voluntad de las partes, entre otras.

#### **1) Extinción Normal:**

La extinción del contrato constituye el modo normal de finalización del contrato de Leasing, es decir, el transcurso del término fijado por las partes en razón de sus intereses determina la satisfacción de éstos.

Ante la terminación normal del contrato, se le presentan al dador las opciones estudiadas en el apartado precedente, de tal forma que el tomador puede en la generalidad de los casos optar por la devolución de los bienes, la renovación del contrato, sus sustitución o la compra de los bienes.

#### **2) Extinción Anormal:**

Son varias las causales que determinan la terminación anormal del contrato de leasing y que conllevan la cesación anticipada de sus efectos. A continuación trataremos de

exponer las causales más comunes que originan la terminación anticipada del contrato de leasing.

**a) Destrucción de la cosa:**

La destrucción de los bienes dados en Leasing impiden que el tomador continúe en el pleno uso y disfrute de los bienes; por tanto “se extingue el contrato liberando en principio al tomador de la obligación de restituir y continuar pagando el precio, pues su obligación carece de causa.”<sup>166</sup>

“Para efectos de la terminación del contrato no importa si la pérdida ocurrió por circunstancias fortuitas o culpables, igualmente termina el contrato; importa saber si hubo culpa del tomador para la consiguiente indemnización de perjuicios.”<sup>167</sup>

En el leasing financiero es el tomador el que asume los riesgos por pérdida de la cosa por lo que ésta estará cubierta por los seguros a que el tomador estaba obligado a contratar. “En este sentido es preciso que la política de seguros pactadas entre las partes se concilie con la naturaleza financiera que reviste la operación de leasing. Para ello es necesario que la entidad financiera limite su derecho a la indemnización del seguro, la recuperación de su inversión. Una vez amortizada totalmente la financiación facilitada queda allí agotado el

---

<sup>166</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 165.

<sup>167</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 165.

interés económico de la entidad acreedora, por lo que todo remanente de la indemnización abonada deberá ser puesto a disposición del cliente tomador.”<sup>168</sup> En el leasing operativo, es el dador quién asume los riesgos por la destrucción de la cosa; tendrá responsabilidad el tomador en caso de que se demuestre su culpabilidad en su destrucción.

En la práctica son comunes las cláusulas contractuales que obligan al tomador en el supuesto de destrucción de la cosa, a continuar el pago de los cánones e impiden pretender la disminución de su precio, cláusulas que la doctrina no reconoce como válidas por su carácter arbitrario y por la clara posición de desventaja en que se sitúa al tomador.

#### **b) Revocación acordada:**

Puede sobrevenir “el acuerdo de partes para privar de eficacia al contrato la cual se da esporádicamente por las características económico- financieras de nuestro contrato”<sup>169</sup> Como ya se ha mencionado, en el leasing operativo la revocación del contrato puede ser dada por cualquiera de las partes y en cualquier momento.

---

<sup>168</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, pp. 127-128.

<sup>169</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 38.

**c) Resolución del contrato:**

El contrato puede ser resuelto por una de las partes en caso de incumplimiento de las obligaciones de la otra parte. Debe tratarse de un incumplimiento grave de tal forma que no sea cualquier incumplimiento el que faculte a las partes a pedir la resolución del contrato.

La resolución del contrato puede ser legal o acordada por las partes en el contrato. Como en todos los contratos bilaterales, la resolución provoca las restituciones recíprocas entre las partes, quedando facultada la parte cumpliente de exigir la indemnización de daños y perjuicios que se deriven de aquel incumplimiento.

**d) Quiebra:**

Existe la tendencia legislativa para que el auto declarativo de la quiebra se hagan inaplicables las normas legales o contractuales que autoricen la resolución por incumplimiento del contrato, porque se colocaría a los acreedores con prestaciones pendientes en su favor, en algunas circunstancias, en situaciones más favorables que los demás, con perjuicio al principio de la "par conditio creditorum". Se agrega también que la causa del incumplimiento no se encuentra en la mera voluntad, sino por el hecho que ha generado la impotencia patrimonial para atender a sus compromisos. Se introduce en estas legislaciones (La ley argentina 19551 por ejemplo) la disposición en el sentido de que dicha

cláusula se tendrá por no escrita, de tal manera que las obligaciones pendientes por la parte no fallida deben ser cumplidas ante el síndico o curador.<sup>170</sup>

El análisis de la quiebra, como causal de terminación del contrato de Leasing debe tratarse desde dos perspectivas: la quiebra del dador y la quiebra del tomador.

**d.i.)La quiebra del cliente tomador:**

Pueden presentarse varias hipótesis. Si el tomador fallido ha cumplido con todas sus obligaciones. “ En esta variante la materia parece clarificada por el cumplimiento del tomador fallido. Sin embargo, pueden darse circunstancias de necesario cumplimiento a cargo de la entidad financiera como, por caso, cuando se tratare de ultimar la transferencia del dominio del bien en favor del fallido ( por ser un bien registrable) o en el supuesto de subasta, a fin de determinar el estado del bien restituido y entonces pagar al fallido el remanente del resultado del remate.”<sup>171</sup> Puede suceder que las prestaciones a cargo de la entidad financiera están íntegramente cumplidas y que existan obligaciones pendientes de su cumplimiento por parte del tomador, en cuyo caso deberán verificarse por el concurso. Por su parte, si existen obligaciones pendientes de cumplimiento por ambas partes, el contrato queda resuelto por la declaratoria de quiebra del fallido dada su imposibilidad de seguir actuando en el mundo del comercio, salvo que se presenten dos situaciones: la posibilidad de

---

<sup>170</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 168.

<sup>171</sup> BONFANTI, (Mario Alberto), op cit, p. 286.

continuar la empresa del fallido y la decisión de vender el establecimiento mercantil en bloque. En estos eventos debe mantenerse también el contrato de Leasing, precisamente porque el interés general se satisface en este caso, con la preservación de la locación financiera.<sup>172</sup> En este punto es donde se reconoce la imperiosa necesidad de otorgar publicidad al contrato de leasing mediante la inscripción en un registro sobre todo tratándose de leasing mobiliario con el fin de que los terceros acreedores del tomador fallido, interesados en la realización del principio *Par conditio creditorum*, respeten la titularidad dominical del dador sobre los bienes dados en leasing y se proceda así a la denominada “*separatio ex iure domini*” en favor de la sociedad arrendadora.<sup>173</sup>

#### **d.i.i.) La quiebra del dador:**

En principio la quiebra de la sociedad financiera no da lugar a la terminación del contrato. Si el contrato está agotado, el tomador podrá optar por la compra y la entidad liquidadora deberá hacerle la transferencia del dominio. Si el contrato está casi agotado, quedando prestaciones menores pendientes, puede continuar produciendo sus efectos, salvo que el tomador *in bonis* requiera la terminación del contrato. Si el contrato está en plena ejecución, en principio quedará terminado y se deberá reconocer el crédito al tomador por la parte amortizada del precio del equipo.<sup>174</sup>

---

<sup>172</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit. p. 170.

<sup>173</sup> VILLAR, (José Manuel), op cit, p. 191.

<sup>174</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 170-171.

**CAPÍTULO IV: ASPECTOS FINANCIEROS,**  
**CONTABLES Y FISCALES.**

## **SECCIÓN I: Aspectos Financieros**

El contrato de Leasing, como ya hemos visto, participa de una naturaleza eminentemente financiera, mediante el cual el dador o proveedor en su caso, posibilita el uso y disfrute de bienes al tomador mediante el pago de un precio.

Al ser concebido el Leasing como una novedosa técnica de financiación al servicio principalmente de la empresa actual, se convierte en una imperiosa necesidad el análisis de los aspectos financieros que permean la vida de este contrato, análisis que permitirá extraer los principales factores económicos que convierten al Leasing en la mejor alternativa frente a las figuras tradicionales de crédito ante una situación determinada. Es a través del estudio y comprensión de los principales elementos de índole financieros, tales como el precio de la operación, las cuotas de amortización del bien, su fórmula de cálculo, los rubros que ésta comprende, la vida económicamente útil del bien y su valor residual que se logra estimar la conveniencia de utilización del leasing, alcanzando a la vez los más altos índices de aprovechamiento de este contrato.

De ahí que, será a través del análisis de los aspectos financieros del contrato de Leasing que se logrará tener una visión clara y completa de este instituto jurídico.

### **A) Concepto de Equivalencia en el Valor de las Prestaciones**

Es el principio rector de todo contrato de naturaleza mercantil mediante el cual se trata de preservar el equilibrio entre las prestaciones que cada parte adquiere al suscribir un contrato sinalagmático.

Hace referencia a la necesaria paridad que debe de existir entre el cúmulo de derechos y obligaciones que las partes asumen en la relación contractual de tal forma que exista una correlación entre los derechos y obligaciones de los sujetos que intervienen. Así pues, cada derecho constituye la correlativa obligación de la otra parte y viceversa, de tal manera que las prestaciones encuentran su causa en las contraprestaciones que cada parte contrae en el marco de la relación contractual.

Al ser el contrato de Leasing un contrato sinalagmático en el cual cada una de las partes adquieren derechos y obligaciones entre sí, es preciso salvaguardar la equivalencia en el valor de las prestaciones que debe verificarse para mantener un equilibrio en el factor económico.

Con gran acierto el autor Carlos Ghersi conceptualiza la necesidad de este principio al señalar que “ las nuevas formas de financiamiento adquieren una marcada relevancia para la adquisición y renovación de tecnología en bienes durables y de capital; tampoco podemos

obviar que es una nueva metodología de acumulación de capital para los grupos económicos, pero sostenemos que ante la irreversible situación de esta fase de la economía del sistema capitalista la atención del jurista debe estar enfocada en dos sentidos. El primero ya lo enunciamos al enmarcar esta tipología estructural de contratación como por “Adhesión”- lo que implica la revisión de las cláusulas impuestas por el poder económico al predisponerlas-; el segundo es revisar la operatoria económica- como contrato de adquisición y metodología de financiamiento- para resguardar el principio rector de la equivalencia de prestaciones...”<sup>175</sup>

De este modo, la equivalencia en el valor de las prestaciones se convierte en el leasing en una urgente necesidad pues será a través de su resguardo que se evitará el desequilibrio económico en favor del dador o proveedor y en perjuicio del tomador e impedirá su desvirtuación como mecanismo idóneo de financiación, optimizando a la vez sus beneficios económico en favor de los sujetos intervinientes.

#### **B) Precio:**

Constituye uno de los elementos primordiales en el contrato de Leasing. Consiste en la retribución que el tomador otorga al dador en razón del contrato de Leasing.

---

<sup>175</sup> GHERSI, (Carlos A), op cit, p. 114.

“ El pago del precio constituye la principal obligación que asume el cliente tomador en el contrato de Leasing. Su fijación se hace en función de las dos etapas que integran la operación: la administrativa y la dispositiva.”<sup>176</sup>

El precio que el tomador abona al dador se pacta generalmente a tractos mensuales ( aunque podría establecerse un pago trimestral, anual, quincenal, etc.) mediante el pago de las denominadas cuotas periódicas por el plazo estipulado en el contrato que, en la generalidad de los casos, coincide con la vida económica del bien.

### **1) Cuotas Periódicas:**

Durante la fase administrativa del contrato el tomador cancela periódicamente una cuota de frecuencia generalmente mensual. Estas cuotas periódicas abarcan una serie de rubros que la doctrina ha enunciado de la siguiente manera:

a) La amortización del capital prestado por la entidad financiera. “La compañía Leasing realiza una inversión para comprar el bien, que sería amortizada por el usuario durante el plazo inicial del leasing.”<sup>177</sup> De esta forma en el Leasing Financiero se prevé la recuperación del coste del bien en favor de la entidad arrendadora; en el leasing operativo, las cuotas periódicas de amortización no comprenden la recuperación del coste del bien ya que una de

---

<sup>176</sup> MARZORATI, (Osvaldo), op cit, p. 327.

<sup>177</sup> ARUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 146.

sus características es el ser un contrato previsto por plazos cortos y cancelable en cualquier momento por las partes, lo que impide prever la recuperación del coste del bien durante el término del contrato, siendo el pago de las cuotas meros costos operativos en razón del uso y disfrute del bien.. De ahí que en el leasing operativo, “el precio de las rentas no es calculado para obtener el valor del activo durante la vigencia del contrato, pues al tener los bienes un mercado amplio, su pago puede lograrse por medio de la ejecución de varios contratos con clientes diferentes.”<sup>178</sup>

b) El interés correspondiente por la financiación acordada (margen de beneficio). La sociedad leasing logra un margen de ganancia en la realización de estos contratos, de tal forma que “este tipo de interés ha de compensar los costes que ha de soportar la sociedad de leasing (de financiación, de estructura e impuestos) y ha de permitir generar las beneficios deseados.”<sup>179</sup>

c) El precio por el uso del bien propiamente dicho. Corresponde al importe que el tomador paga al dador por el uso y disfrute de los bienes dados en leasing. Este es uno de los rubros que se contempla en las cuotas periódicas tratándose del denominado Leasing Operativo,

---

<sup>178</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 20.

<sup>179</sup> ORIOL (Amat, op cit, p. 65.

cuotas que “comprenden tanto la financiación de la puesta a disposición del equipo como de los gastos de entretenimiento y reparación...”<sup>180</sup>

d) Los riesgos inherentes al estado de conservación del bien a su restitución y posterior colocación en el mercado.

“Todo ello queda comprendido en la tasa de interés anual que se pacta al celebrar la operación, razón por la cual dicha tasa suele ser algo superior a las tasas de interés aplicables a las otras modalidades tradicionales de financiación.”<sup>181</sup>

### **1) Forma de Cálculo:**

El cálculo del importe de las cuotas periódicas de amortización está sujeto a la consideración de factores de índole económico, sobre todo tratándose de leasing financiero. A este respecto, nos parece clara la exposición que realiza el autor Boneo Villegas, como sigue:

“Para determinar las cuotas de leasing mensuales, previamente habrá que definir cuál es el importe del valor residual que se reserva para el ejercicio de la opción de compra.

---

<sup>180</sup> ORTUZAR SOLAR, (Antonio): El Contrato de Leasing, Chile, Editorial Jurídica de Chile, 1era edición, 1990, p. 22.

<sup>181</sup> BARREIRA, (Delfina), op cit, p. 323.

Luego corresponderá actualizar a la fecha de celebración del contrato, el importe del valor residual previsto para ser abonado a la expiración del mismo, conforme a la tasa de interés aplicable.

Obtenida dicha actualización, se restará del precio de adquisición del bien, a fin de arribar al importe del capital neto de financiación. Sobre dicha suma procederá la aplicación de la tasa de interés convenida. Posteriormente la sumatoria del capital más los intereses correspondientes, dividida por el número de meses de la operación, nos dará el importe de cada cuota mensual.<sup>182</sup>

Es por lo expuesto que “cuando la sociedad de leasing calcula el importe de las cuotas de leasing ha de partir del valor del bien, del valor residual a pagar al final del periodo contratado, del número de cuotas a pagar y del tipo de interés anual a percibir.”<sup>183</sup>

Estos criterios para el cálculo de las cuotas son aplicables al leasing Financiero, no así al operativo pues en este último, las cuotas periódicas responden al costo por el uso y disfrute del bien así como los gastos de entretenimiento y reparación, como ya quedó expuesto líneas atrás.

---

<sup>182</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 122-123.

<sup>183</sup> AMAT, (Oriol), op cit, p. 65.

### **C) Vida útil y valor residual:**

Pueden distinguirse, en el contrato de leasing financiero, algunos elementos propios de su naturaleza jurídica. Entre estos elementos del contrato, la doctrina y práctica apuntan dos: la vida útil del bien y el valor residual que ese bien puede tener a la terminación del contrato.

“La vida útil puede ser definida como el período en el cual un bien de capital extingue el valor por el cual fue contabilizado mediante las amortizaciones realizadas.”<sup>184</sup>

El concepto de vida útil de un bien es relativo, depende de las condiciones económicas de un determinado momento. De ahí que en la realidad, la vida útil estimada de un bien puede resultar mayor o menor según las condiciones actuales del mercado; puede el bien caer en obsolescencia antes de que se cumpla el período estimado de su vida útil debido al vertiginoso desarrollo tecnológico presenciado o por el contrario, puede un bien mantener su utilidad una vez operada la total amortización del bien en términos de su vida útil. “Lo cierto es que el bien puede seguir siendo útil, pero, desde el punto de vista contable, pudo haber sido totalmente amortizado. Este concepto contable es el que se tiene cuenta en el contrato de leasing para determinar su plazo de duración.”<sup>185</sup> Es por estas consideraciones

---

<sup>184</sup> BONFANTI (Mario Alberto), p cit, p. 276.

<sup>185</sup> FARINA, (Juan), op cit, p. 510.

que muchos países exigen cierta correspondencia entre el plazo de duración del contrato de Leasing y la vida útil del bien, en atención al interés del tomador.

Se hace necesario que “el concepto de vida útil de un bien haya que referirlo necesariamente al criterio fiscal y no real. Podríamos decir que la vida útil es el período de tiempo durante el cual un bien extingue su valor contabilizado mediante la realización de amortizaciones.”<sup>186</sup>

En cuanto al valor residual del bien, tal y como lo señala Mario Bonfanti, se trata de “una noción económicamente compleja- valor no como medida sino como índice de comparación- nada menos que acompañada por lo de “residual” involucrando una serie de factores determinantes que, en un sentido u otro, exorbitan su pretendida objetividad.”<sup>187</sup>

El valor residual consiste en el importe que el tomador satisface al dador al ejercer la opción de compra de los bienes dados en Leasing. “Se denomina así al precio de adquisición del bien consignado en el contrato, para el supuesto que el cliente tomador ejerciera la opción de compra reconocida a su favor.”<sup>188</sup> En otros términos, constituye el costo del ejercicio de la opción de compra.

---

<sup>186</sup> ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime), op cit, p. 147.

<sup>187</sup> BONFANTI, (Mario Alberto), op cit, p. 277.

<sup>188</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 123.

La fijación del importe del valor residual debe estar en consonancia con el valor del bien en el mercado al final del periodo de la vida útil estimada del bien. De ahí que el valor residual es muy reducido con respecto al valor real del bien al momento de su pago.<sup>189</sup> Sin embargo, “tal estimación se complica en el caso de las economías inestables, dado que la vida económica de un bien se encuentra influida de manera notoria por la inflación como para que se pueda establecer de manera fehaciente su valor al cabo de cierto número de años.”<sup>190</sup> Esta situación no puede degenerar de ninguna manera en la fijación del importe del valor residual al finalizar el contrato. “Tal modalidad implica separar jurídicamente el contrato en dos etapas, aspecto éste que no coincide con la naturaleza del leasing, en el cual la fase administrativa y la fase dispositiva integran un mismo negocio jurídico indisoluble. En el supuesto acotado, existirán dos operaciones- locación y venta- inconexas entre sí. A su vez, las condiciones de negociación serían diferentes, por el simple hecho que ambos actos se celebrarían en épocas diferentes.”<sup>191</sup>

Por último, es menester apuntar, tal y como lo señalamos en el apartado dedicado a la opción de compra, que el importe del valor residual no puede ser irrisorio ni dejarse de pactar, de tal forma que un valor residual con un porcentaje ínfimo del precio originario del bien, desvirtúan la naturaleza del leasing, porque “un contrato de esas condiciones lleva a presumir que el tomador ha descartado la posibilidad de restituir el bien al término del

---

<sup>189</sup> FARINA, (Juan), op cit, p. 511.

<sup>190</sup> BONFANTI, (Mario Alberto), op cit, p. 277.

<sup>191</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 124.

contrato. Tal presunción conduce a sostener la existencia de una venta a plazos disfrazada.”<sup>192</sup> De esta forma se trata de salvaguardar las facultades del tomador en relación a la adquisición, devolución y sustitución de los bienes al finalizar el contrato de leasing.

#### **D) Ventajas que ofrece el leasing:**

Analizados los principales aspectos financieros que permean la vida del contrato de Leasing, podemos derivar las principales ventajas que se pueden obtener mediante la realización de este contrato.

Así, una de las principales ventajas que reporta el Leasing frente a los mecanismos tradicionales de financiación es el hecho de que este contrato provee una financiación por la totalidad del coste del bien ya que el dador otorga el uso y disfrute del bien que el tomador elige y se dispone a su compra; “...la entidad financiera entrega el bien motivo de leasing al tomador, sin que éste esté obligado a pagar una parte de el. Por medio de otras operaciones de crédito el banco financiará siempre una parte del coste del bien.”<sup>193</sup>

El tomador cuenta con la ventaja de pagar, desde un primer momento, una cuota periódica por el uso del bien, sin necesidad de hacer desembolsos financieros anticipados que lo obliguen a recurrir a los mecanismos tradicionales de crédito que comprometan su

---

<sup>192</sup> BARREIRA, (Delfino), op cit, p. 325.

<sup>193</sup> VILLEGAS, (Carlos Gilberto), op cit, p. 71.

capacidad crediticia. Además, evita la constitución de garantías prendarias e hipotecarias en detrimento del patrimonio del tomador pues el bien objeto del contrato queda a nombre del dador, constituyéndose en su mejor garantía.

La escogencia de los bienes la realiza el propio tomador de acuerdo a sus necesidades, teniendo la posibilidad de acceder a su propiedad en caso de su conveniencia por un precio o valor residual. Incluso puede el tomador renovar constantemente los bienes según las necesidades del avance tecnológico, mejorando sus índices de competitividad en el mercado.

Una de las grandes ventajas que se apuntan en favor del leasing encuentra asidero en materia fiscal pues el bien tomado en leasing no ingresa al patrimonio del tomador y además la cuota periódica es deducible del impuesto sobre la renta al ser considerada como gasto, según se verá más adelante.

“En el caso de rodados, las ventajas del leasing son altamente positivas para aquellas empresas con grandes flujos de vehículos, dado que la enojosa administración y papelerías de los mismos queda anulada, quedando a cargo de la sociedad de leasing todos los trámites pertinentes para que todos los vehículos puedan circular sin problema alguno.”<sup>194</sup>

---

<sup>194</sup> JOLD, (Carlos): Manual Práctico de Contratos Civiles, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, voumen II, 1989, sig. 347.3369m., p. 901.

Desde la perspectiva del fabricante, a través de este método se liberan recursos financieros, pues es la sociedad leasing la que financia sus ventas y ellos cobran al contado, tratándose de leasing financiero. El leasing operativo, representa otra vía para comercializar sus bienes y colocarlos en el mercado.<sup>195</sup>

#### **E) Desventajas del Leasing:**

La mayor desventaja que le es apuntada al leasing es el elevado costo que supone su utilización, dado que la tasa de interés que la dadora establece para su utilización es elevada, de modo que “dicha tasa suele ser algo superior a las tasas de interés aplicables a las otras modalidades tradicionales de financiación.”<sup>196</sup>

Además, la existencia de un período inicial forzoso de utilización en el leasing financiero, impide al tomador renovar los bienes en aquel período si estos devienen en obsoletos, obligado a seguir pagando los cánones de arrendamiento lo que debilita su posición competitiva en el mercado y eleva los costos de producción, por lo menos para ese momento. Sin embargo consideramos que esta desventaja viene aparejada en los demás contratos tradicionales, facilitando el Leasing la renovación en un plazo posterior. Esta desventaja no se presenta en el Leasing Operativo ya que el contrato es cancelable y los riesgos de obsolescencia son asumidos por el dador-proveedor.

---

<sup>195</sup> AMAT, (Oriol), op cit, p. 103.

<sup>196</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, p. 122.

Desde la perspectiva del dador, se presentan inconvenientes tales como que la recuperación física del bien en buenas condiciones es a veces no frecuente, la no existencia de un mercado secundario que dificulta la venta de los bienes, así como la falta de regulación mercantil y fiscal adecuada.<sup>197</sup>

## **SECCIÓN II: Aspectos Contables.**

Es necesario establecer cual es el tratamiento contable adecuado para el leasing según la doctrina generalizada, atendiendo a su naturaleza y características propias, así como los efectos que se derivan de este tratamiento.

### **A) Desde la perspectiva del Tomador:**

La doctrina mayoritaria apunta que la suscripción de un contrato de Leasing no supone registro contable alguno por parte del tomador, de tal forma que su balance de situación permanece inalterado. De ahí que “la operación, desde el punto de vista contable, no es registrada de ordinario y en forma específica en el balance. Los materiales recibidos no figuran en el activo, ni la deuda contraída por el período está registrada por una partida del pasivo. Tan solo se efectúa una imputación en la cuenta del uso correspondiente al bien objeto del contrato.”<sup>198</sup>

---

<sup>197</sup> AMAT, (Oriol), op cit, p. 103.

<sup>198</sup> BENELBAZ, (Hector Ángel), op cit, p. 123.

Por ende, esta circunstancia “no deja de reportar algunas ventajas para la sociedad arrendataria porque no aumenta sus inmobilizaciones ni su pasivo y, como consecuencia, mejora algunas razones o coeficientes financieros que son objeto de detenido análisis por parte de los expertos y por las entidades de crédito que, en su momento dado, estén en condiciones de otorgarles crédito.”<sup>199</sup>

Para ilustrar las ventajas para el usuario de leasing frente a la opción de un préstamo a plazos , analicemos el siguiente ejemplo<sup>200</sup>:

Empresa A:	Empresa B:
Deuda: 50	Deuda: 50
Capital: 50	Capital: 50
Total pasivo y capital contable: 100	Total pasivo y capital contable activo:100
Total del activo: 100	Total del activo: 100

Deciden financiar un activo por el valor de 100. La empresa A opta por un préstamo y la empresa B opta por un contrato de Leasing. En la empresa A aumenta el activo de inmobilizaciones y el pasivo de deudas. El balance de la empresa B permanece inalterado.

Empresa A:	Empresa B:
Deuda: 150	Deuda: 50

<sup>199</sup> RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio), op cit, p. 481-482.

<sup>200</sup> Escobar Gil Rodrigo, citado en ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 119.

Capital: 50

Total pasivo y capital contable: 200

Total activo: 100

Capital: 50

Total pasivo y capital contable: 100

Total activo: 100

De esta forma tal y como se puede observar, el balance contable de la empresa B es más favorable, sobre todo si se toma en cuenta la obtención de créditos futuros.

Sin embargo, a todas luces se hace evidente que la situación real de ambas empresas es diferente de lo que indican las partidas de balance, pues en los mismos no se computan de manera expresa los montos pagados en razón del contrato de leasing, de tal manera que las obligaciones a cargo del tomador aún resultando más onerosas, tal y como quedó analizado como desventaja del leasing, no son reflejadas quedando oculta la real situación financiera y el compromiso patrimonial del usuario. Así, la circunstancia de que el leasing no se registre de ordinario en los balances contables del tomador “puede ocasionar riesgos adicionales para terceros, quienes sólo infieren la existencia de un contrato de leasing, después de un detenido análisis de las cuentas de ingresos y egresos, en donde la subcuenta puede aparecer desproporcionada, teniendo en cuenta la actividad rutinaria de la empresa.”<sup>201</sup>

Esta situación ha llevado a algunos autores a establecer la necesidad de un determinado tratamiento contable que refleje en el balance contable la existencia de este

---

<sup>201</sup> Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo, op cit, p.6.

contrato, criterio por nosotros compartido. “Por ello los autores recomiendan la consagración de disposiciones contables muy estrictas a este respecto, con el objeto de reflejar en el balance la existencia de esos contratos, quizás a través de su registro como deudas contingentes, aún cuando en el caso de contratos con período inmodificable, podría hablarse con más propiedad de verdaderos pasivos a cargo de la entidad.”<sup>202</sup>

La contabilización del Leasing ha generado gran polémica a nivel internacional en los últimos tiempos, dada la dicotomía que existe en cuanto al tratamiento contable adecuado por parte del tomador. “ El punto ha traído acaloradas discrepancias en el ámbito nacional e internacional, según se pudo comprobar en el III Congreso Latinoamericano de Leasing celebrado en Santiago en 1987, oportunidad en que se constató que las empresas de leasing, tanto de Europa continental como de Latinoamérica, han defendido la posición de que la operación debe registrarse por parte del usuario del bien, reconociendo la realidad jurídica del contrato de leasing que evidencia que al arrendador pertenece el dominio de la cosa y al arrendatario su uso y goce, de modo que este último debe contabilizar la operación de modo concordante con tal situación. En el lado opuesto se encuentra la posición adoptada oficialmente en Estados Unidos de Norteamérica y por los organismos que agrupan a los auditores de dicho país y, curiosamente, al Colegio de Contadores de Chile, que consideran que deben reflejar en el balance lo que estimen representa la realidad económica de la operación y, concordante con ello, anotar en el activo del arrendatario el bien objeto del

---

<sup>202</sup> RODRÍGUEZ, AZUERO, (Sergio), op cit, p. 482.

contrato.”<sup>203</sup> Según esta última posición, adoptada en Costa Rica por Tributación Directa para la regulación del Leasing en materia fiscal y contable tal y como se verá en el capítulo III del título segundo, las exigencias contables exigen ahora que todo el capital arrendado (financiero) sea capitalizado, es decir, el valor actual de esos pagos de alquiler deben ser calculados y mostrarse junto con la deuda a la derecha del balance. La misma cantidad debe aparecer como un activo en el lado izquierdo del balance.

Ante esta disyuntiva, es absolutamente necesario en nuestra opinión que desde un punto de vista legal, exista una total correspondencia entre la realidad jurídica que supone el leasing y su registro a nivel contable, de tal manera que le sea reconocida plenamente su autonomía y naturaleza jurídica propia en los diversos ámbitos de nuestro ordenamiento jurídico. La contabilización según los lineamientos norteamericanos responden a una concepción diferente del leasing, el cual es concebido como una compraventa diferida, asimilación que hemos combatido a lo largo del presente estudio en aras de la autonomía jurídica que la operación leasing supone. Ahondaremos este análisis en el último capítulo de este trabajo, cuando se haya analizado en que consiste el sistema en referencia propuesto para la regulación contable y fiscal del leasing.

Por ende, la contabilización correcta del leasing por parte del arrendatario, atendiendo a su naturaleza jurídica, supone que “los arrendamientos y gastos del ejercicio

---

<sup>203</sup> ORTUZAR SOLAR, (Antonio), op cit, p.137.

deben anotarse como gastos. En el evento de que el arrendatario hiciere efectiva la opción para adquirir el bien, se deberá contabilizar éste en el activo fijo, según su monto de adquisición. Dada la discrepancia que normalmente habrá entre las realidades jurídica y financiera, según se ha explicado, las notas del balance deberán procurar los antecedentes que permitan un adecuado análisis de los estados contables.”<sup>204</sup>

**B) Desde la perspectiva del Dador:**

Partiendo de la no asimilación de la naturaleza jurídica del leasing con otras figuras, principalmente con la venta diferida, sino más bien atendiendo a la realidad jurídica que conforma el leasing, el dador debe proceder a su contabilización partiendo de las siguientes consideraciones.<sup>205</sup>

B.i. El bien objeto del contrato debe contabilizarse en el activo fijo, sujeto a corrección monetaria y a depreciación.

B.i.i. El contrato debe contabilizarse con cargo a una cuenta por cobrar (Activo) y con abono a un pasivo transitorio por ingresos no devengados.

B.i.i.i. Los arriendos del ejercicio deben contabilizarse con abono a resultados.

---

<sup>204</sup> ORTUZAR SOLAR, (Antonio), op cit, p. 142.

<sup>205</sup> Ibidem, p. 142.

B.i.v. Los arriendos vencidos o impagos deben anotarse como ingresos devengados (Resultados) y deben ir a cuentas por cobrar (Activo).

B.v. Los desembolsos que corresponden al arrendador deben registrarse con cargos a gastos (Resultados).

B.v.i. Los desembolsos iniciales del arrendador producidos con motivo de la operación, deben activarse y amortizarse durante la vida del contrato.

B.v.i.i. Al optar el arrendatario por la compra del bien haciendo efectiva su opción, se le debe suprimir del activo fijo y reversar las depreciaciones.

Si se partiera del sistema de contabilización propuesto por los organismos norteamericanos para la contabilización del Leasing, el dador debe registrar la operación como una compraventa diferida sin particularidad alguna al respecto.

**C) Desde la perspectiva del Proveedor:**

Tratándose del leasing financiero, el proveedor al concluir el contrato de compra venta con el dador, debe registrar en sus asientos contables dicha operación según los lineamientos propios de la compraventa, sin complejidad alguna.

Si se está en presencia del leasing operativo en el que dador y proveedor son un mismo sujeto, se atenderá a los criterios expuestos con anterioridad para el dador. Si este contrato no contiene una opción de compra y por tanto deviene en un mero arrendamiento, su contabilización es propia de un contrato de arrendamiento común.

Por demás está decir que “la ratio essendi de la regulación contable del leasing radica en que la parte de las cuotas periódicas destinadas a la amortización del coste del bien causaliza un valor residual inferior al precio de mercado, circunstancia ésta que permite que no existan dudas razonables sobre el efectivo ejercicio del derecho de opción.”<sup>206</sup> De igual manera “... la publicidad legal es una obligación impuesta por el legislador español a las empresas que utilizan bienes alquilados por una sociedad de leasing, de hacer constar estas operaciones en sus informes contables, con el fin de permitir a los terceros tener conocimiento de la solvencia real de estas empresas; es así como se les recomienda a las

---

<sup>206</sup> VILLAR, (José Manuel), op cit, p. 33.1

empresas que aprovechen el leasing que hagan figurar estas operaciones en sus cuentas, fuera del balance , a fin de informar a terceros sobre su solvencia real.”<sup>207</sup>

### **SECCIÓN III: Aspectos Fiscales**

Es en torno a los aspectos fiscales que caracterizan al contrato de leasing que giran los fundamentos que promueven la utilización y desarrollo de esta figura.

Los efectos fiscales que produce la conclusión de un contrato de leasing figuran como una de las principales ventajas- sino la más destacada a nivel doctrinal- que ofrece esta novedosa figura en favor del tomador, principalmente, como se verá a continuación.

#### **A) Cuota Periódica o Canon:**

La doctrina y la legislación internacional en la materia son contestes en reconocer la posibilidad de deducir del impuesto sobre las ganancias- impuesto sobre la renta- la totalidad del monto de las cuotas periódicas que el tomador satisface al dador en virtud del contrato de leasing en cualquiera de sus modalidades.

De esta forma, “el tomador puede deducir como gastos necesarios para generar los ingresos gravables o conservar su fuente productora, los cánones pagados.”<sup>208</sup> Es en

---

<sup>207</sup> ALTERINI ATILIO, (Anibal), op cit, p. 133.

<sup>208</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 27.

consideración del impuesto sobre las rentas que se infiere una clara ventaja de la utilización del leasing ya que “a los efectos del impuesto sobre los réditos, los pagos por leasing son totalmente deducibles...”<sup>209</sup>

Por estas razones es que la utilización de este mecanismo reporta mayores ventajas frente a la utilización de otras figuras tradicionales. “La ventaja fiscal del leasing es la consideración de gastos deducibles de las cuotas pagadas a la sociedad de arrendamiento financiero.”<sup>210</sup> Lo anterior debido a que al ser deducible del impuesto sobre la renta la totalidad de la cuota que el tomador satisface al dador, se obtiene una clara ventaja frente a otros instrumentos como por ejemplo la compra venta a plazos o el préstamo en los cuales no es posible deducir la totalidad del importe de las cuotas sino únicamente el monto correspondiente a los intereses por la financiación y a la depreciación. “En comparación con otras alternativas de financiación, el leasing permite incrementar al máximo los gastos deducibles. Por ejemplo, en el caso de financiar el bien con fondos propios, el único gasto fiscalmente deducible está integrado por la amortización del bien a lo largo de su vida útil. Si el bien se financia con un préstamo, serán gastos deducibles las amortizaciones del bien y los intereses pagados a la entidad financiera. En esta alternativas los pagos efectuados en concepto de devolución del principal no tienen la consideración de gasto deducible.”<sup>211</sup>

---

<sup>209</sup> Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo, op cit, p. 5.

<sup>210</sup> CANO, (José R.): Manual Práctico de Contratación Mercantil, España, Editorial TECNOS, Tomo I, 3ra edición, 1988, sig. 347.302.02.c 227m3, p. 356.

<sup>211</sup> AMAT, (Oriol), op cit, p. 68-69.

Estas ventajas que el leasing ofrece al tomador ha llevado a la mayoría de las legislaciones ha adoptar una regulación tributaria acorde con la naturaleza jurídica del leasing. Así, “en aquellos países en que rige una limitación fiscal en relación con el monto máximo de los intereses deducibles por la obtención de créditos, pero no se impone restricción alguna sobre el monto de los arrendamientos pagados, se obtiene una neta ventaja de carácter tributario al optar por celebrar un contrato de leasing antes que concertar un contrato para la adquisición directa de los bienes respectivos (...). En la Argentina, actualmente, en el leasing se deduce impositivamente la totalidad de las cuotas de alquiler devengadas.”<sup>212</sup> De igual manera resulta el tratamiento fiscal que rige en la práctica española al disponerse que, según la Disposición Adicional 7 de la Ley de 1988 en el número 5, “tendrá en todo caso la consideración de gasto o partida fiscalmente deducible en la imposición personal del usuario de los bienes objeto de un contrato de arrendamiento financiero la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora.” El número 6 añade que “la misma consideración tendrá la parte de las cuotas de arrendamiento financiero correspondiente a la recuperación del coste del bien...”<sup>213</sup> Iguales disposiciones podemos encontrar en las legislaciones colombiana, brasileña y francesa sobre la materia.

“El leasing es una figura que depende para su desarrollo del régimen fiscal que lo aliente. Si el leasing es tomado como tal desde el punto de vista fiscal, entonces el tomador

---

<sup>212</sup> BENELBAZ, (Hector Ángel), op cit, p. 351.

<sup>213</sup> Disposición Adicional 7 de la ley de 1988 sobre el leasing, citada en VILLAR, (José Manuel), op cit, p. 216-217.

no verá agravada su situación impositiva o fiscal. Al no ser la propietaria del bien cuyo uso goza no deberá pagar impuesto sobre los activos y los pagos que realice los podrá imputar como gastos y deducirlos impositivamente del impuesto a las ganancias. El tomador podrá deducir los gastos de amortización por el bien adquirido en leasing. En cambio si fiscalmente la operación se considera como una venta diferida, entonces no existen tales ventajas para el tomador o lessor y el leasing pierde la importancia que tiene en otras legislaciones, donde su desarrollo tuvo lugar al amparo de una legislación fiscal que contempló sus especiales características.»<sup>214</sup>

El no reconocimiento de las ventajas del contrato de leasing desde el punto de vista fiscal en algunas legislaciones -como en Costa Rica, dada la adopción del sistema norteamericano de contabilización- ha generado cierta práctica en la operatoria del leasing que tiende a desnaturalizar a esta figura a través de estipulaciones como las siguientes:

- a) Sin opción de compra al final: de esa manera cuando finaliza el arrendamiento debe considerar la adquisición de acuerdo al valor del bien en ese momento.
  
- b) Realizar la operación en dos momentos diferentes mediante la celebración de un arrendamiento y por separado, el otorgamiento al arrendador de una opción de compra,

---

<sup>214</sup> MARZORATI, (Osvaldo), op cit, p. 329.

dando origen a un contrato compuesto por dos negocios jurídicos separados. Al combinar ambas figuras surgen problemas con la naturaleza jurídica del contrato.<sup>215</sup>

c) Con opción de renovación al final, permitiendo la utilización del equipo pero reduciendo el valor de las cuotas de alquiler.

Por implicaciones como las expuestas es que se hace necesario destacar el indudable dualismo existente entre el tratamiento fiscal del leasing acorde con la realidad jurídica que el contrato conlleva y el impulso hacia su utilización y desarrollo como mecanismo llamado a satisfacer las necesidades que imperan en el mundo moderno. El reconocimiento del leasing como figura autónoma frente a las figuras tradicionales con una naturaleza jurídica propia, debe traer como consecuencia un adecuado régimen fiscal que regule el tratamiento impositivo del mismo acorde con sus particularidades, que hagan de esas regulaciones las principales ventajas en favor de la utilización de este instituto. Si jurídicamente es indiscutible la autonomía propia del leasing, es indispensable ese reconocimiento en todos los ámbitos normativos con los que el leasing entra en relación, evitando a toda costa la asimilación de este mecanismo con las figuras tradicionales que en última instancia se convierten en verdaderos obstáculos para su desarrollo.

---

<sup>215</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 28.

Sin lugar a dudas, “es indispensable puesto que las condiciones fiscales varían de país a país, que el arrendatario haga un estudio muy detenido que le permita constatar cuales son las ventajas fiscales de celebrar un contrato de leasing en lugar de una financiación en dinero.”<sup>216</sup>

### **B) Depreciación:**

Es una de las ventajas fiscales que reporta el leasing desde la perspectiva del dador, en cualquiera de sus modalidades, ya que el dador, sea este un intermediario financiero o el propio fabricante, mantiene la propiedad de los bienes dados en leasing posibilitando la deducción por depreciación o amortización del costo del bien.

El importe de la depreciación varía según la reglamentación que se ha dispuesto para este rubro en las diversas legislaciones, de tal forma que el dador deberá hacer un estudio detallado acerca de las reales ventajas que esta deducción representa en el desarrollo de su actividad de intermediación financiera.

De tal manera, el arrendatario pierde la desgravación impositiva por depreciación del activo arrendado, pero puede deducir totalmente las cuotas de arrendamiento. El arrendador, como propietario legal, se beneficia de la deducción pero debe declarar las cuotas del arrendamiento como ingreso imponible.

---

<sup>216</sup> Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo, op cit, p. 6

**C) Intereses:**

Los intereses que las sociedades de leasing estipulan para la realización de un contrato de leasing constituyen el margen de ganancia o rédito que obtienen por su labor de intermediación financiera. Lo anterior dada la onerosidad que caracteriza al contrato de leasing, según quedo expuesto líneas atrás.

Por su lado, cuando una empresa toma dinero a préstamo, puede deducir los pagos de intereses de sus ingresos imponibles. De ahí que, al estar los intereses incluidos en la cuota periódica que el tomador satisface al dador, devienen en deducibles del impuesto sobre la renta.

“La lógica del precepto es también muy clara. Del mismo modo que los intereses pagados por préstamos que se afectan a la actividad mercantil o industrial, son deducibles, es deducible la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora. Hay aquí una neutralidad fiscal respecto de la opción de la modalidad de crédito adoptada por el cliente empresario o profesional.”<sup>217</sup>

---

<sup>217</sup> VILLAR, (José Manuel), op cit, p. 217.

**TÍTULO II: ANÁLISIS DEL CONTRATO DE**  
**LEASING UTILIZADO EN LA ADQUISICIÓN**  
**DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES EN**  
**COSTA RICA**

**CAPÍTULO I: APLICACIÓN DEL CONTRATO**  
**DE LEASING EN COSTA RICA.**

## SECCIÓN I: Antecedentes

El uso del contrato de leasing en nuestro país se remonta a la década de los ochentas, específicamente en 1987 cuando dentro del sector económico costarricense existían dificultades de acceso al capital a mediano plazo así como acelerada evolución científica y tecnológica.

La aplicación de esta figura contractual surge por iniciativa de la empresa Crediticia que ofreció los primeros sistemas del leasing. Posteriormente, en 1988 a raíz de esa iniciativa aparecen otras empresas entre ellas GEONET (hoy BANTEC S.A.), una de las cuales se ha mantenido en la actualidad.<sup>218</sup>

No fue sino hasta el año de 1992 que empiezan a incorporarse nuevas empresas al negocio y con ellas se inicia un reforzamiento del proceso educativo requerido para que el leasing tome fuerza como una nueva alternativa al financiamiento tradicional de activos fijos.

En diciembre de 1995 se constituye la primera Asociación Costarricense de Arrendadoras (afiliada a la Federación Latinoamericana de Leasing, abreviada FELALEASE) y ya para 1997 existían en el mercado financiero costarricense las arrendadoras PIC. Arrendadora S.A., Arrendadora BANTEC S.A., Arrendadora INTERFIN

---

<sup>218</sup> BOZA A., (Andrés): Tiempos de Leasing en Revista Rumbo, Costa Rica, 3 de febrero de 1997, p. 21.

S.A., Arrendadora Comercial A.T. S.A.( Servileasing), Arrendadora San José, Arrendadora LAFISE S.A. y Leasing Costa Rica.<sup>219</sup>

Como se concluye de las datos precedentes, el origen del leasing en Costa Rica es reciente en comparación de la experiencia internacional pero su ascenso es vertiginoso.

#### **A) Atipicidad del Contrato:**

En el sistema normativo costarricense no existe regulación específica sobre el contrato de leasing en leyes especiales ni tampoco en el Código Civil, Comercial o Tributario, salvo la existencia de normas que se han introducido en forma aislada en materia tributaria como más adelante se verá.

Por consiguiente podemos denotar a ciencia cierta que nuestro sistema jurídico ofrece una pobre reacción a muchos aspectos de la nueva realidad económica ; la crítica común a nuestro orden normativo es que “ ofrece una lenta capacidad de respuesta a los cambios que experimenta el país en los campos social, político y económico y que a menudo rebasan la legislación y jurisprudencia existentes según las palabras de los ex-legisladores Antonio Alvarez Desanti, Rolando Jiménez y Juan Luis Jiménez.<sup>220</sup>

---

<sup>219</sup> MORA, (Graciela): El leasing en Costa Rica en Revista Actualidad Económica N° 168, Costa Rica, año XII, 16 de diciembre de 1997, p. 34.

<sup>220</sup> BOZA A, (Andrés), op cit, pp. 21-22.

Éstos, en vista del vacío legal existente, presentaron en 1996 un proyecto de ley N° 12762 denominado “Ley Reguladora de los Contratos de Leasing” con el fin de tipificar esta figura y darle un marco legal adecuado, pues “es una figura muy importante que no puede estar sin un marco regulatorio”, en palabras de los propios progenitores del proyecto en cuestión.

#### **B) Marco Jurídico:**

Puede entenderse que, si al día de hoy no existe norma expresa que regule al contrato de leasing y estando sus acciones dentro del derecho privado donde prevalece el principio de autonomía de la voluntad de las partes, este contrato aunque atípico es lícito.

Dentro del orden legal imperante se podría situar al contrato de leasing amparado por el Libro IV, título V del Código Civil con relación al tema de “Arrendamiento de Cosas”, artículos 1124, 1155 y más concretamente artículos 1161 y siguientes referentes al arrendamiento de bienes muebles, pero se caería en el error conceptual de situar al contrato de leasing como un arrendamiento puro y simple, situación que tal y como se mencionó el título primero, capítulo primero sección segunda del presente estudio, es una equívoca apreciación pues dentro del cuadro doctrinal predominante del arrendamiento puro y simple no es concebible una opción de compra al finalizar el periodo del arrendamiento, entre otros

caracteres que los diferencia por la forma y por el fondo, por lo cual no pretendemos desnaturalizar al convenio es estudio ni adentrarnos en puntos ya analizados.

Si el contrato de leasing es atípico normativamente que nos infiere esta situación: ¿Que ninguna norma le da sustento a su aplicación?. De ninguna forma, debemos entender que esta figura contractual aplicada en nuestro país tiene base normativa en el artículo 2 del código de comercio el cual reza:

“...Cuando no exista en este código, ni en otras leyes mercantiles disposición concreta que rija determinada materia o caso, se aplicarán por su orden y en lo pertinente, las del Código Civil, los usos y costumbres y los principios generales de derecho...”<sup>221</sup>

Asimismo el artículo 3 del Código Civil establece:

“El uso y la costumbre sólo regirán en defecto de la ley aplicable, siempre que su existencia haya sido demostrada y no resulten contrarios a la moral o al orden público o a una norma de carácter prohibitivo”<sup>222</sup>

---

<sup>221</sup> Código de Comercio, Ley N° 3284, San José, Publicaciones Jurídicas, 1 de junio de 1964, art. 2, p. “Cuando no exista en este código, ni en otras leyes mercantiles, disposición concreta que rija determinada materia o caso, se aplicarán, por su orden y en lo pertinente, las del Código Civil, los usos y las costumbres, y los principios generales del derecho. En cuanto a la aplicación de los usos y las costumbres, privarán los locales sobre los nacionales; los nacionales sobre los internacionales y los especiales sobre los generales.”

<sup>222</sup> Costa Rica, Leyes, Decretos: El código Civil y de Familia, 5ta edición, San José, editorial Porvenir, 1993, p. 3

Esto nos demuestra que la aplicación del contrato de leasing, especialmente en el mercado de vehículos automotores, tiene un fundamento social más que legal, pues su aplicación se nos manifiesta como figura típica socialmente en vista que no hay norma legal expresa que la regule ni leyes especiales que la identifiquen; es la práctica mercantil la que le otorga su fundamento real.

Así como señalamos el origen social del contrato en estudio, no podemos omitir las normas indirectas y conexas que se pueden relacionar normativamente con la figura descrita y que constituyen su marco jurídico originario. Dentro de éstas se destacan los artículos 627, 1008, 1009, 1013, 1022, 1023 de nuestro Código Civil vigente, los cuales establecen:

Artículo 627:

“Para la validez de la obligación es esencialmente indispensable:

- 1) Capacidad de parte de quién se obliga.
- 2) Objeto o cosa cierta y posible que sirva de materia a la obligación.
- 3) Causa justa.”

Dicho artículo es norma genérica que enuncia los tres elementos básicos que deben estar presentes en cualquier contrato; el contrato de leasing de automóviles debe reunirlos, donde cada elemento debe ser debidamente identificado en el convenio y bajo ninguna

circunstancia se puede prescindir de su consideración pues el contrato deviene nulo de pleno derecho.

Por su parte los artículos 1008, 1009 y 1013 disponen:

Artículo 1008:

“ 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.”

Artículo 1009:

“Desde que la estipulación se acepta, queda perfecto el contrato, salvo los casos que la ley exija alguna formalidad. ”

Artículo 1013:

“El proponente está obligado a mantener su propuesta mientras no reciba respuesta de la otra parte...”<sup>223</sup>

---

<sup>223</sup> El citado artículo dispone: “ El proponente está obligado a mantener su propuesta, mientras no reciba respuesta de la otra parte en los términos fijados en el artículo anterior.”, Código Civil, op cit, art.1013.

Es pues indispensable que el acuerdo de las partes para la conclusión de un contrato de leasing y de cualquier otro contrato no esté sujeto a coacción alguna. Incluso al pactarse un tiempo o plazo en que el tomador puede ejercer la opción de compra en un contrato de leasing, el dador debe respetar el término de aquella y mantener la oferta hasta tanto su cocontratante acepte o rechace el ejercicio de la opción estipulada en su favor, según la normativa supra citada.

Entre tanto, los artículos 1022 y 1023 estipulan:

Artículo 1022:

“Los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes”

Artículo 1023:

“Los contratos obligan tanto a lo que se expresa en ellos, como a las consecuencias que la equidad el uso o la ley hacen nacer de la obligación, según la naturaleza de ésta.”

Dichos artículos se relacionan con la figura en estudio por ser normas generales que se aplican a todo contrato; el leasing es un convenio cuyas condiciones son ley entre las partes y los derechos y obligaciones que se derivan deben de resguardarse según lo acordado.

Otros parámetros legales que se encuentran vinculados al contrato de leasing en materia fiscal, son las modificaciones introducidas al inciso c del artículo 2 de la Ley General del Impuesto sobre las Ventas mediante la Ley de Justicia Tributaria N° 7535 del 1 de agosto de 1995 y el actual artículo 88 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, así como el Código de Procedimientos Tributarios.

Dentro de este orden normativo, la Ley de Impuesto General sobre las Ventas del 8 de noviembre de 1982 en su artículo 2 inciso c (artículo 3 del Reglamento de dicha ley) entiende por venta al “arrendamiento de mercancías con opción de compra”, así como “cualquier acto que involucre o que tenga por fin último la transferencia de dominio de mercancías, independientemente de su naturaleza jurídica y de la designación así como de las condiciones pactadas por las partes.”<sup>224</sup>

La ley N° 7092 del 21 de abril de 1988 Ley de Impuesto sobre la Renta, en su artículo 88 enuncia que “para efectos de la aplicación del impuesto a los activos, se considera que los bienes en arrendamiento con opción de compra forman parte del activo de los arrendatarios.”<sup>225</sup>

El Código de Normas y Procedimientos Tributarios en su artículo 8 establece:

---

<sup>224</sup> Ley de Impuesto General sobre las Ventas, N° 7535 de 1 de agosto de 1995, artículo 2 inc. c.

<sup>225</sup> Ley de Impuesto sobre la Renta, N° 7092 del 21 de abril de 1988, artículo 88

“Interpretación de la norma que regula el hecho generador de la obligación tributaria. Cuando la norma relativa al hecho generador se refiera a situaciones definidas por otras normas jurídicas, sin remitirse ni apartarse de ellas, el intérprete puede asignarles el significado que más se adapte a la realidad considerada por la ley al crear el tributo...”<sup>226</sup>

A tal respecto, nos limitamos por ahora a establecer el marco jurídico costarricense que permea la vida del leasing, para en un acápite posterior establecer las consideraciones pertinentes a este respecto en el capítulo cuarto del presente título.

Finalmente, al analizar esta figura nos surge el cuestionamiento ¿existe norma legal que permita la utilización de esta figura dentro del sistema bancario nacional?.

Dándonos a la tarea de buscar respuesta nos encontramos con el artículo 73 inciso 3 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional que dice:

“Queda estrictamente prohibido a los bancos comerciales comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento...”<sup>227</sup>

---

<sup>226</sup> Código de Normas y Procedimientos Tributarios, art. 8.

<sup>227</sup> Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, artículo 73 inciso 3.

Pareciera en un sentido estricto que no le está permitido a los bancos participar como intermediarios financieros en la conclusión de un contrato de leasing.

De igual forma la Ley Reguladora de Empresas Financieras no Bancarias, reformada por la Ley de Modernización del Sistema Financiero de la República N° 7107 de 1988 señala:

“Queda prohibido a las empresas financieras comerciales comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento.” No obstante, la misma ley en su artículo 12 inciso f enuncia:

“Podrán realizar las demás operaciones o actividades lícitas y compatibles con la naturaleza de los egresos financieros.”<sup>228</sup>

Pareciera derivarse la posibilidad de que dicho contrato sea aplicable por las empresas financieras comerciales que no son parte del Sistema Bancario Nacional (pues éstas últimas deben estar por ley autorizadas) pues el contrato de leasing es válido y lícito en el medio y se concibe como una actividad que se encuentra dentro del ejercicio normal en el

---

<sup>228</sup> Ley Reguladora de Empresas Financieras no Bancarias, reformada por la Ley de Modernización del Sistema Financiero de la República N° 7107 de 1988, artículo 10 y art. 12inc.f.

desempeño de la función financiera. De ahí su compatibilidad con la naturaleza de los egresos financieros.

### **C) Tratamiento Jurisprudencial:**

Habiéndose señalado la atipicidad del contrato, procedemos a mencionar cual ha sido el haber interpretativo a través de las sentencias N° 163 y N° 234 de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia y del Tribunal Superior Segundo Civil Sección Segunda respectivamente, únicos fallos que hacen alusión a esta figura. De ahí que su tratamiento jurisprudencial sea escueto al registrarse únicamente dos procesos en los cuales se analiza en algún momento la posibilidad de que existiera un contrato de leasing.

En 1992 bajo el número de voto 163 de las catorce horas y treinta minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y dos de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, se falló sobre un litigio en el cual la compañía Landamark S.A. no ejerció el derecho de opción de compra a que se refería la escritura del contrato, tal y como se menciona en el resultando dos del citado voto. Así, se había suscrito entre las partes del litigio un contrato de mercantil que consistía en el arrendamiento de un equipo de cómputo por un periodo de tiempo determinado, asistiéndole el derecho al arrendatario de adquirir el bien objeto del contrato en cualquier momento de la relación, de tal forma que no se establecía una fecha determinada para ejercer el derecho de opción de compra.

Según el fallo que nos ocupa, se estaba en presencia de dos contratos diferentes: uno de arrendamiento y el otro de opción de compra, según el considerando cuarto:

“La voluntad de los contratantes no fue ciertamente suscribir un contrato atípico. Fueron dos contratos que a pesar de su vinculación mantuvieron su propia autonomía (...) Hay desde luego algún parecido entre la estipulación contractual que nos ocupa y lo que hoy se conoce como arrendamiento o leasing financiero. Más lo concertado no se acomoda en realidad al perfil de esta modalidad contractual.”<sup>229</sup>

La Sala desconoce la existencia de un contrato de leasing en el sub exámine por dos razones básicas según lo expone en el considerando II, como sigue:

1) Porque en el “leasing la opción de compra se ejerce la final del contrato, mientras que en el cuadro fáctico en estudio se podía ejercer en todo momento y desde un inicio y más bien al vencer el plazo se veda tal posibilidad . En el leasing la negociación se realiza con base en un cálculo financiero que determina el costo del equipo en un momento dado. Es en ese momento, no antes ni después, que la negociación resulta beneficiosa y equitativa para los contratantes. En la contratación que se examina, el momento de hacer posible la opción

---

<sup>229</sup> Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, voto N° 163 de las catorce horas treinta minutos del once de diciembre de 1992, pag. 6.

depende solo del arrendatario, lo que hace incierto para el arrendante cuándo y por qué monto obtendrá el beneficio.”<sup>230</sup>

2) No se puede inferir la prórroga tácita aún cuando se estuviera en presencia de un contrato de leasing financiero por la simple circunstancia de que el arrendatario mantuviera en su posesión los bienes y continuara pagando el precio. “El leasing es más que un arrendamiento aunado a una opción de compra. Supone un convenio de orden financiero en donde el plazo es un dato que no puede obviarse. De ahí que salvo el caso que las partes hubieren hecho alguna manifestación que permitiera conocer el nuevo modelo financiero concertado, la tenencia de los bienes y el pago del cánón, lo más que permitiría es presumir su intención de continuar el vínculo como un simple arrendamiento. Obsérvese que de no ser así, el arrendamiento se convertiría en una venta a plazo e incluso se transformaría la reacción en tal forma que con el tiempo se invertirían los roles de las partes de modo que el acreedor llegaría a convertirse en deudor y viceversa.”<sup>231</sup>

Consideramos atinados los argumentos esgrimidos por la Sala en el fallo citado, que no hacen más que demostrar con gran complacencia el alto grado de conocimiento que maneja ese órgano en cuanto a la figura del leasing financiero. Constituyen sin duda un gran

---

<sup>230</sup> Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, voto N° 163 de las catorce horas treinta minutos del once de diciembre de 1992, pag. 6.

<sup>231</sup> Ibidem, considerando segundo.

precedente en el reconocimiento y desarrollo del contrato de leasing en nuestra práctica jurídica.

El contrato de arrendamiento y el de opción de compra que conforman al contrato de leasing deben guardar una estrecha relación jurídica-económica, de tal forma que se resguarde la unidad que da origen al convenio. Separar jurídicamente ambos contratos sería ir en contra de la naturaleza jurídica del leasing.

Con relación a la sentencia N° 234 del 25 de junio de 1996, nos encontramos ante un fallo del Tribunal Superior Segundo Civil, sección segunda que hace referencia a la existencia de una opción de compra sobre un bien dado en arriendo. Según el considerando primero:

“...Este señaló que la empresa con la venta de cinco apartamentos sale avante y existe disposición de vender el quinto, toda vez que hay cuatro que están dados en arrendamiento bajo el sistema de venta “tipo leasing”...”<sup>232</sup>.

Del pronunciamiento en cuestión puede extraerse un segundo fragmento de interés para la presente investigación que dice textualmente:

---

<sup>232</sup> Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Segunda, N° 234 de las 9h y 50 min. del 25 de junio de 1996.

“ Quiso ello decir que el hecho de que cuatro apartamentos que están dados en arrendamiento con el sistema de venta denominado “leasing” no necesariamente implica que van a ser efectivamente vendidos. Es tan solo una posibilidad. Bien puede ocurrir que al término de la contratación uno, dos o todos los apartamentos que están bajo ese tipo de contratación sean devueltos. De ahí que no cabe afirmar categóricamente que los cuatro apartamentos sujetos a esa modalidad de contratación están ya vendidos...”<sup>233</sup>

Sin duda alguna el criterio de este tribunal se encuentra acorde con los lineamientos doctrinales que caracterizan al contrato de leasing según se ha expuesto a lo largo del presente estudio. Aunque no se entra a analizar el contrato de leasing en toda su estructura, si lo hace caracterizándolo de forma esencial pues es bien sabido que “ el contrato de leasing implica la posibilidad de adquirir o no un determinado bien, lo cual se pacta de previo a través de una opción de compra”; éste es el presupuesto fundamental del contrato de leasing que para ser considerado como tal debe conferir al tomador la posibilidad de adquirir el bien, devolverlo o sustituirlo al finalizar el periodo de vigencia del contrato. Cualquier indicio que torne evidente la obligación del tomador de adquirir el bien conlleva necesariamente a reconocer la existencia de una compraventa a plazos disfrazada en un contrato de arrendamiento. La adquisición del bien por parte del tomador es una entre varias alternativas que se le presentan al finalizar el plazo del contrato de leasing. De ahí que el fallo en

---

<sup>233</sup> Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Segunda, Nº 234 de las 9h y 50 min. del 25 de junio de 1996.

cuestión no hace más que ratificar y proteger las alternativas que posee el “arrendatario” al finalizar el plazo, alternativas que fundamentan la naturaleza jurídica propia del leasing.

## **SECCIÓN II: Aplicación Práctica del Leasing en el Mercado de Vehículos**

El contrato de leasing en la adquisición de vehículos automotores encuentra un gran auge que impulsa su reconocimiento y utilización en el medio costarricense. “En nuestro país el leasing es muy usado para adquirir automóviles, lo cual contribuyó a su popularización como instrumento financiero.”<sup>234</sup>

Julián Burlague, jefe de ventas de Automercantil S.A. señala que “registran un aumento considerable en las ventas gracias a esta nueva práctica, con la ventaja de que el consumidor disfruta de un vehículo nuevo con un alquiler bajo, que podría cambiar en tres años por uno nuevo.”<sup>235</sup>

Ya habíamos mencionado con anterioridad que “en el caso de rodados, las ventajas del leasing son altamente positivas para aquellas empresas con grandes flujos de vehículos, dado que la enojosa administración y papelerías de los mismos queda anulada, quedando a cargo de la sociedad de leasing todos los trámites pertinentes para que todos los vehículos puedan circular sin problema alguno.”<sup>236</sup>

---

<sup>234</sup> BOZA, (Andrés), op cit, p. 21.

<sup>235</sup> Ibidem, p. 21.

<sup>236</sup> JOLD, (Carlos), op cit, p. 901.

En alusión al leasing, se ha afirmado que “este sistema permite al cliente obtener un auto nuevo por medio de un plan más atractivo que el de las opciones tradicionales, con la ventaja de que las cuotas mensuales son fijas y que no se debe cancelar prima ni dejar depósito.”<sup>237</sup>

Como puede apreciarse el leasing parece ser una figura que cumple a satisfacción los planes de inversión de los usuarios del leasing. Lo atractivo del negocio para las arrendadoras parece estar en las ganancias y participación a futuro pues las rentabilidades no son altas, pero tampoco es un negocio en el cual se pierde.<sup>238</sup>

En Costa Rica el contrato de leasing aplicable en la adquisición de vehículos automotores funciona a grandes rasgos de la siguientes manera: el usuario- cualquier persona que desee un automóvil- se presenta a una de las agencias distribuidoras de autos que ofrezca dicho sistema ( tal es el caso de Auto Mercantil, Autos Europeos, Purdy Motor, entre otras) y selecciona el automóvil deseado; en ese momento el agente de ventas confecciona un factura proforma, la cual será remitida a la arrendadora(generalmente por el propio usuario) la cual a su vez realizará los cálculos financieros de la operación para la fijación de las cuotas mensuales según el valor del vehículo y solicitará una serie de requisitos formales para que el usuario-tomador acredite su solvencia y capacidad de pago.

---

<sup>237</sup> BOZA A.(Andrés), op cit, p. 21.

<sup>238</sup> MATA SOLANO, (Alejandra), Leasing, activos fijos sin comprometer capital de trabajo en Revista EKA N° 78, . Consultores Internacionales, San José, octubre de 1996, p. 8.

Realizado lo anterior y hechos los estudios correspondientes por parte de la arrendadora, se firmará el contrato según los lineamientos propios de la entidad financiera de que se trate.

Firmado el contrato, la arrendadora compra el vehículo que ha sido seleccionado por el tomador (ampliamente descrito en el contrato) y se lo otorga en arrendamiento por un periodo de tiempo determinado contra el pago de una cuota generalmente mensual.

Como se puede apreciar en términos generales el contrato de leasing en automóviles resulta sencillo y de fácil acceso. En palabras del señor Manuel Párraga, Gerente General de Arrendadora BANTEC S.A., “el punto neurálgico de estas figuras novedosas radica en la desvinculación de la propiedad legal del activo, retenida por la empresa arrendadora y la explotación económica del mismo que efectúa el arrendatario. Estas alternativas al crédito tradicional no son más que simples acuerdos contractuales que le permiten a una de las partes (arrendatario) utilizar los activos fijos propiedad de la empresa arrendadora a cambio de pagos periódicos. La tipicidad y transparencia de la figura permite eliminar todos los costos de transacción propios del crédito tradicional, tales como timbres, tasas, y honorarios relacionados con la construcción de prendas, hipotecas y cualquier otro tipo de garantías.”<sup>239</sup>

---

<sup>239</sup> PÁRRAGA SÁENZ, (Manuel): LA hora del leasing, en Revista Rumbo N° 3, sección Banca y Finanzas, San José, 1998, p. 45.

Sin duda alguna las ventajas que ofrece el sistema de leasing (reseñadas en el capítulo cuarto del primer título) aplicadas en el mercado de vehículos nos avocan a pensar de forma inmediata que el sistema de operación crediticia conocido como leasing ofrece dos características muy importantes: flexibilidad y conveniencia, pues es un mecanismo que puede adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente y permite planificar la renovación de activos.

#### **A) Papel de las Arrendadoras**

Las Arrendadoras comerciales que operan en nuestro país son entidades financieras que captan recursos económicos mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con las empresas distribuidoras de vehículos. La entidad financiera es la que adquiere el automotor y se lo arrienda al tomador por un plazo y canon determinado.

En Costa Rica el papel de las empresas que fungen como arrendadoras es fundamental en la conclusión de estos contratos; lo anterior debido a tres razones básicas.

La primera de ellas se refiere al hecho de que son las arrendadoras comerciales las que disponen de los recursos necesarios para comprar los vehículos pues en la mayoría de los casos, sobre todo el particular, no cuenta con los recursos financieros necesarios para la

adquisición de los mismos. La empresa leasing actúa como intermediaria financiera para acceder al uso de un determinado vehículo.

La segunda razón radica en que son las arrendadoras las únicas que en la actualidad ofrecen en nuestro país el sistema de leasing como medio de financiación para la adquisición de vehículos; los fabricantes y en todo caso, sus empresas distribuidoras, no ofrecen el leasing en forma directa sino que siempre se remite a una arrendadora comercial con la que se mantenga una alianza estratégica de mercado.

La tercera razón y última es que son las arrendadoras las que confeccionan los contratos de leasing, de tal forma que se convierte en un contrato de adhesión a cuyas condiciones debe de sujetarse las partes. Por esto, las sociedades leasing detentan en sus manos la realización en la práctica, de una figura jurídica que reclama autonomía propia frente a los demás contratos: en última instancia de ellas depende la adecuada tipificación social que se le dé al contrato de leasing, hecho este que marcará su concepción y desarrollo. De ahí la necesidad de un adecuado manejo conceptual del leasing por parte de aquellas pues en caso contrario, al convertirse en los aplicadores directos del contrato, se responsabilizan por la desnaturalización que el contrato pudiera sufrir (tal y como ocurre según se verá) en la práctica comercial costarricense.

**B) Entidades Financieras más Importantes:**

Dentro del medio existen varias empresas que fungen dentro del contrato de leasing de automóviles como arrendadoras- dadoras- entre las cuales las más importantes son Arrendadora Comercial A.T. S.A, Arrendadora INTERFIN S.A., Arrendadora BANTEC S.A. y arrendadora LAFISE S.A, debido al volumen de contratos de leasing que manejan.

Arrendadora Comercial A.T.S.A. proyecta una imagen sólida pues pertenece a la Corporación Más x Menos la cual de por demás es conocida como una de las empresas más consolidadas en el mercado costarricense. El fin del contrato denominado “Arrendamiento Financiero” y “Arrendamiento de Bienes Muebles” es brindar al usuario el mejor plan de financiamiento donde el usuario puede acceder al uso y goce de un vehículo nuevo, bajo las mejores condiciones de pago mejorando su posición tributaria; se convierte en el mecanismo idóneo en la actualidad donde existe un problema de liquidez, según afirman.

Por su parte, Arrendadora INTERFIN S.A. se presenta dentro del mercado costarricense como una empresa sólida óptima para resolver los problemas de liquidez, rebajar costo de dinero, evitar la caída de desuso de su equipo, mejorar su posición tributaria y ayudar al usuario con la utilidad neta, al momento de adquirir el vehículo. Se anuncia al mercado ofreciendo un contrato de arrendamiento, situando al leasing como figura

financiera por medio de la cual una parte concede a la otra conocida como arrendatario los derechos para usar la propiedad que posee la arrendadora.

Arrendadora LAFISE S.A. se promueve como la mejor opción financiera para facilitar la reconversión y modernización del aparato productivo de los países, mediante mecanismos financieros ágiles, flexibles, creativos y efectivos con la alta rentabilidad y seguridad para la inversión y dinamización de la economía regional. Promueve el contrato de leasing como sinónimo de arrendamiento y lo describe como una modalidad financiera novedosa efectuada por sociedades especializadas que a petición de sus clientes, compran automóviles y los ponen a disposición de la firma peticionaria en forma de arrendamiento ligado a condiciones especiales. LAFISE promueve sus servicios financieros a través de la compra para el usuario del vehículo, facilitándose el uso y goce mediante un contrato de arrendamiento para que aquel lo ponga a producir.

Por último, Arrendadora BANTEC S.A., una de las pioneras en la materia, muestra su perfil económico financiero como empresa comercial consolidada en el medio, muestra al cliente la antigüedad en el mercado costarricense, tomando el liderazgo en la aplicación del contrato de arrendamiento pues ellos fueron la segunda empresa en implementar dentro de sus esquemas operativos la utilización de la figura contractual denominada Leasing.

**C) Forma del Contrato y Requisitos que se exigen al Tomador:**

Al no poseer regulación especial que determine la observancia de formalidad alguna, el contrato de leasing que aplican las arrendadoras en nuestro país es de carácter no formal. Sin embargo, las arrendadoras utilizan la forma escrita debido a la complejidad que supone la conclusión del convenio en cuanto al cúmulo de derechos y obligaciones que las partes asumen. Por demás está decir que una regulación futura del contrato de leasing debe de establecer la forma escrita del contrato como requisito formal para su validez.

Por la misma razón apuntada, el contrato de leasing no debe ser sometido a inscripción en un registro mercantil, situación que se hace indispensable regular mediante normativa dirigida a la exigencia de tal inscripción en un Registro Público que permita dotar de publicidad al convenio. Esto por cuanto se torna difícil que terceros acreedores infieran la existencia del contrato tratándose de bienes muebles, buscando aquellos la persecución de los bienes que se encuentran en poder del tomador-deudor. Además, el contrato de leasing debe estar sometido a un específico tratamiento contable y fiscal según ha sido establecido por la Dirección General de Tributación Directa, como más adelante se verá.

Dentro de los requisitos que se exigen al tomador para tramitar la suscripción de un contrato de leasing, podemos mencionar la necesidad de presentación de los estados financieros de los dos últimos períodos fiscales y un corte parcial con no más de dos meses

de antigüedad, copia de personería jurídica y cédula de persona jurídica de la posible arrendataria, nota de solicitud del leasing que incluya una descripción satisfactoria del activo acompañada de la factura proforma del vehículo, referencias bancarias y crediticias de la empresa, entre otras. Tratándose de personas físicas, se deberá aportar fotocopia de la cédula de identidad, constancia de salario, estados de cuenta de tarjetas de crédito, entre otras. Los plazos de aprobación generalmente son cortos y queda sujeto a la rentabilidad del activo y disposiciones de los comités de aprobación.

Es importante destacar que las arrendadoras comerciales INTERFIN S.A. y LAFISE S.A. no incluyen en su propaganda la aplicación del contrato de leasing a personas físicas. Lo anterior, según lo expone Manuel Párraga Sáenz, Presidente de la Asociación Costarricense de Arrendadoras, responde a que la aplicación del leasing produce mayores beneficios cuando es utilizado por personas jurídicas al producirse un escudo fiscal muy atractivo, de ahí que la propuesta comercial se dirija en la mayoría de los casos al sector empresarial aunque en la práctica cualquier persona sea física o jurídica puede ser parte de este contrato como arrendataria.<sup>240</sup>

En nuestra opinión, el escudo fiscal no es el único beneficio determinante al momento de ponderar las ventajas que se obtiene a través del leasing. Tal es el caso de la empresa INTEL la cual, exenta del pago del Impuesto sobre la Renta, adquirió más de

---

<sup>240</sup> PÁRRAGA SÁENZ, (Manuel), op cit, p. 45.

cincuenta vehículos para sus ejecutivos bajo un esquema operativo full service leasing, explotando ventajas tales como flexibilidad del esquema, renovación periódica y minimización en la compra de activos fijos cuyo mantenimiento está a cargo de la sociedad leasing, de tal manera que pueden concentrarse en el negocio principal.

Amen de las consideraciones anteriores, estimamos necesario que el contrato de leasing pueda ser utilizado tanto por personas físicas como jurídicas, acorde con la doctrina generalizada al respecto. Esto por cuanto reservar el leasing a personas jurídicas sería impedir al sector profesional la utilización de este método de financiamiento; bien es sabido que el actual profesional requiere de una serie de implementos ( computadoras, faxes, equipo de oficina, etc.) que le son necesarios para ejercer su actividad y que a través del Leasing encuentra un mecanismo idóneo para hacerle frente a esas necesidades que no satisfacería a través de los esquemas tradicionales de endeudamiento, según lo mencionamos.

**D) Servicios que se ofrecen:**

Dentro de los servicios generales que ofrecen las arrendadores se encuentran los siguientes:

**d.i.** Servicio de mecánica en carretera que cubre la atención de seis servicios anuales relacionados con desperfectos mecánicos básicos en las principales carreteras del país.

**d.i.i.** Servicios de cerrajería anuales.

**d.i.i.i.** Servicio de remolque en carretera, incluye dos servicios anuales de grúa cubriendo los primeros doscientos kilómetros de remolque.

**d.i.v.** Descuentos comerciales en talleres mecánicos de enderezado y pintura, venta de repuestos, hoteles y restaurantes.

**d.v.** Descuentos para el alquiler de vehículos del 30% en forma permanente y 50% en caso de colisión.

Los anteriores son servicios que se ofrecen como atractivo para promover la utilización de este sistema en el mercado automotor costarricense.

Hasta este momento hemos tratado de exponer sucintamente cuales con las condiciones imperantes en el mercado automotor en cuanto a la utilización del contrato de leasing. En el siguiente capítulo nos avocaremos al análisis del contenido del convenio.

**CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL CONTENIDO**  
**CONTRACTUAL DEL LEASING EN LA VENTA**  
**DE VEHÍCULOS**

## **SECCIÓN I: Modalidades del Leasing en la Adquisición de Vehículos**

Dentro del medio costarricense existen dos tipos contractuales para adquirir vehículos a través del sistema leasing. Esos dos tipos contractuales son el contrato de leasing financiero y el contrato de leasing operativo.

Veamos a continuación cual es la visión general que manejan las arrendadoras en cuanto a las diferentes alternativas de financiación que ofrecen en el mercado para posteriormente irnos adentrando poco a poco a los contenidos específicos de cada una de ellas con el fin de analizar esa “cortina de humo” que se ha tendido sobre los contratos de leasing en la venta de vehículos.

### **A) Visión General:**

Inicialmente existía la posibilidad de arrendar un activo si el arrendatario estaba dispuesto a efectuar un depósito en garantía generalmente del 20% del valor del activo con el cual el arrendador se cubriría de algunos riesgos propios del negocio.

Con posterioridad las exigencias del mercado y la misma competencia entre las arrendadoras hizo que éstas asumieran un mayor riesgo en procura del mayor beneficio del cliente, formalizando arrendamientos sin tal depósito o bien aumentando el valor residual del esquema con el fin de ofrecer una cuota de arrendamiento más baja, lo cual implica que

suponer un valor residual mayor al valor del mercado del activo al final del arriendo, el arrendador asumiría una pérdida equivalente a la diferencia entre ambos valores. Ese riesgo es mayor en activos con altas cargas impositivas tales como los vehículos ya que la probabilidad de una caída súbita en el precio de mercado ante una disminución de los impuestos en un escenario cuya probabilidad no es nada despreciable.<sup>241</sup>

Actualmente la evolución continúa hasta disgregarse en la aplicación de dos sistemas básicos: el leasing financiero y el operativo.

El primero es conocido como un arrendamiento de capital. Es un contrato en el que no existe ni depósito inicial ni un valor residual al finalizar el contrato de arrendamiento. Intervienen tres sujetos: fabricante o proveedor, que es quién provee el bien, la entidad financiera que es la intermediaria que brinda el servicio y el arrendatario o usuario que toma en arriendo los bienes. Mientras que desde el punto de vista legal el bien es de la arrendadora, desde el punto de vista impositivo y contable es del arrendatario, por lo cual este último debe pagar el mantenimiento, reparación y seguros así como las obligaciones tributarias derivadas del uso del bien. De ahí que los riesgos para la entidad financiera son menores pues son sólo de tipo financiero mientras que los de índole técnica, como idoneidad, condiciones técnicas y especificaciones corren a cargo del arrendatario.

---

<sup>241</sup> PÁRRAGA SÁENZ, (Manuel), op cit, p. 46.

En este tipo de arrendamiento la propiedad del vehículo prácticamente pasa a manos del cliente al final del contrato, por lo que la depreciación recae sobre el usuario desde la perspectiva financiera. El arrendamiento financiero es considerado como una compra a plazos.<sup>242</sup> De ahí que esta constante haya degenerado en la adquisición obligatoria y automática del bien por el arrendatario al finalizar el término contractual con el sólo pago de una cuota adicional.

Se citan como principales ventajas del leasing financiero la financiación del 100% del valor del vehículo sin valor residual alguno, el no desembolso de comisiones ni de gastos de formalización de prenda así como el beneficio fiscal de la depreciación y los intereses que se convierten en gastos deducibles del impuesto sobre la renta.

El leasing operativo es una forma tradicional de arrendamiento en el cual el arrendador localiza y da en arriendo un bien que adquiere como entidad financiera y brinda el servicio al usuario quién toma el objeto en arrendamiento. Es un contrato propio de arrendamiento. Generalmente los arrendamientos son cortos que no coinciden necesariamente con la vida económicamente útil del bien pues lo que se busca es recuperar el capital invertido mediante la firma de varios arrendamientos. Desde el punto de vista legal, impositivo y contable el arrendador es el propietario del bien lo cual significa que deberá cancelar casi todos los costos y correr con los riesgos de obsolescencia y de índole técnica.

---

<sup>242</sup> BOZA A, (Andrés), op cit, p. 20.

La opción de compra no es inherente al contrato por lo que la empresa suele recibir la devolución del bien. “Esto no quiere decir que no haya opción de compra; equivocadamente se considera que el arrendamiento con opción de compra es un arrendamiento financiero y eso no es cierto, pues el cliente adquirirá el bien siempre y cuando la opción de compra sea cercana al valor del mercado”<sup>243</sup> Sin embargo, en la práctica la opción de compra se estipula en un momento posterior a la suscripción del contrato, cuyo importe viene dado por el monto del depósito que el tomador realizó al inicio del contrato de arrendamiento y que oscila entre un 20% y un 40% del valor del automóvil, con el fin de obtener beneficios fiscales, como se analizará más adelante.

Dentro de las ventajas que se derivan de la utilización del leasing operativo según el mercado costarricense, se mencionan el no afectar el nivel de inversión en activos fijos ni el endeudamiento, representa en términos de flujo de caja la alternativa más económica de utilizar un activo, mejora los indicadores financieros de la empresa, como por ejemplo la rentabilidad sobre activos y sobre la inversión, reduce el riesgo de posesión y obsolescencia de un activo, permite la programación ordenada en la renovación de activos, genera un escudo fiscal al poder deducir del impuesto sobre la renta la totalidad del cánón del arrendamiento, entre otras.

---

<sup>243</sup> BOZA A, (Andrés), op cit, p. 20.

La anterior clasificación resulta de la aplicación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) y de la interpretación de la Financial Accountant Standard Board (FASB) que distingue para efectos del registro contable y fiscal entre los arrendamientos de capital (que son considerados como una ventas diferidas) y los arrendamientos operativos( considerados como arrendamientos puros y simples), clasificaciones contables que adopta la Dirección General de Tributación Directa para efectos fiscales y que estudiaremos al analizar el tratamiento contable y fiscal del leasing en Costa Rica.

Como es posible apreciar, la concepción del contrato de leasing que se maneja en el mercado costarricense difiere en aspectos que son considerados esenciales por la doctrina para reconocer la existencia de un contrato de leasing. Así, en el mercado se maneja una asimilación entre el leasing financiero y la compraventa a plazos por lo que, a la luz de nuestra normativa vigente, con el pago de la primera cuota quedaría perfeccionada esta última. Por lo anterior, es preciso iniciar un análisis específico de cada esquema financiero que utilizan las principales arrendadoras comerciales en nuestro país.

**B) Esquemas Aplicables:**

Arrendadora BANTEC S.A. utiliza dos esquemas de financiamiento en la aplicación del contrato de leasing cuales son el leasing el operativo y financiero.<sup>244</sup>

El primero es denominado “Contrato de Arrendamiento de Vehículo”. Dicho contrato consiste en la aplicación de un contrato de arrendamiento puro y simple entre la arrendadora y el usuario tomador por un período determinado contra el pago de un cánón mensual.

Esta arrendadora aplica diferentes opciones en este esquema operativo: con depósito al inicio del arrendamiento por un valor del 20% del vehículo, sin depósito inicial y con un valor al final del arriendo entre el 30% y 40% del valor del activo o con una combinación de ambos. Para cualesquiera de los esquemas utilizados, existe la opción de compra al final del contrato y el precio de venta será el depósito en garantía.

Tratándose del leasing financiero, denominado “contrato de arrendamiento de vehículo y opción de venta”, éste consiste en la conclusión de un contrato de arrendamiento de vehículo por un período de tiempo y cuota periódica determinada, sin depósito inicial alguno y sin valor residual (financiado 100%). Bajo este esquema de operación el usuario

---

<sup>244</sup> Véase Anexo N° 1 y N°2: Lineamientos para la Implementación de Esquemas de Leasing, Arrendadora y Contrato de Arrendamiento de Vehículo, arrendadora BANTEC.

deviene en propietario del vehículo en forma automática con el pago de la última cuota al finalizar el contrato. De ahí que no pueda hablarse de la existencia de una opción de compra.

Por su parte, arrendadora comercial A.T.S.A. ofrece un sistema de leasing operativo (llamado contrato de arrendamiento de bienes muebles) que consiste en un contrato mediante el cual se otorga el uso y disfrute del vehículo en favor del “arrendatario” con la estipulación en el mismo contrato de una “Promesa de Venta” que obliga a vender a la arrendadora el vehículo arrendado sin que la arrendataria adquiera obligación alguna de adquirirlo, por un precio de venta que se pacta a la hora de suscribir el contrato.<sup>245</sup>

En el contrato de leasing financiero se pacta de igual forma un plazo de arriendo por un monto dinerario pero se establece la obligación contractual por parte del tomador de adquirir el vehículo al finalizar el plazo del arrendamiento mediante el pago de una cuota adicional. Es decir, la adquisición del vehículo deviene obligatoria, por lo que no estamos en presencia de una opción de compra, sino de una compraventa desde un inicio perfeccionada.<sup>246</sup>

Mientras tanto, arrendadora INTERFIN S.A. ofrece únicamente un sistema de Leasing Operativo que consiste en la suscripción de un contrato de arrendamiento de

---

<sup>245</sup> Véase Anexo N° 3: Contrato de Leasing Operativo, Arrendadora Comercial A.T.

<sup>246</sup> Véase Anexo N° 4: Contrato de Leasing Financiero, Arrendadora Comercial A.T.

vehículo y por separado un contrato de opción de compra cuya suscripción se otorga en un documento aparte y con un valor igual al monto del depósito que el tomador realizó al iniciar el contrato de arrendamiento.<sup>247</sup>

Por último, Arrendadora LAFISE S.A. concibe al contrato de leasing financiero como un contrato de préstamo con garantía real prendaria en favor de la arrendadora. Ésta última presta el dinero al usuario (financia el 80% del valor del vehículo) para que compre el vehículo garantizándose la devolución del dinero a través del gravamen prendario que se establece sobre el vehículo en favor de la sociedad.

En cuanto al Leasing Operativo, se constituye un contrato de arrendamiento entre el usuario y la entidad con la suscripción de un contrato de opción de compra que se podrá ejercer al finalizar el período y por un valor igual al depósito que al inicio del contrato realizó el tomador. La opción de compra se establece simultáneamente con la conclusión del contrato de arrendamiento.

## **SECCIÓN II: Análisis del Contenido Contractual del Leasing en la Venta de Vehículos**

Como señala Pablo Casafón Romero “todo contrato concluido perfecto, como acuerdo o coincidencia de declaraciones de voluntad, está dotado, como es bien sabido de

---

<sup>247</sup> Véase Anexo N° 5: Contrato de Arrendamiento Operativo y Opción de Compra, Arrendadora INTERFIN.

fuerza vinculante constituye al preceptuar del artículo 1022 de nuestro Código Civil, una ley para cada una de las partes contratantes.”<sup>248</sup>

De ahí que se hace necesario identificar cada uno de los elementos contractuales que obligan con carácter de ley a los suscribientes. Es indispensable para los efectos de este estudio analizar cuáles son las cláusulas utilizadas en los contratos de leasing en nuestra práctica mercantil.

#### **A) Denominación:**

Dentro del contrato de leasing que es aplicado en el medio costarricense es común la práctica de rotularlo como “Contrato de arrendamiento de vehículo”, “Contrato de Arrendamiento de Bienes Muebles” o “Arrendamiento Financiero”.

#### **B) Sujetos:**

Las únicas partes que intervienen en el contrato de leasing son la arrendadora comercial que funge como intermediaria financiera y el usuario arrendatario, con la única mención de la subrogación que hace el primero en favor del segundo sobre la garantías de vicios ocultos que podrá ser reclamada por el usuario al proveedor en forma directa y sin intervención del dador.

---

<sup>248</sup> CASAFONT ROMERO, (Pablo): Ensayos de Derecho Contractual, San José, Litografía e Imprenta LIL S.A., 3era edición, 1990, p. 145.

**C) Objeto:**

El objeto del contrato es el vehículo el cual debe ser descrito en su totalidad, incluyendo marca, motor, estilo, categoría, número de chasis, año, peso bruto, peso neto, peso de remolque, marca de motor, número de motor, color, cilindraje, capacidad, valor tributario, extras.

Es importante mencionar que las arrendadoras en la actualidad operan únicamente el sistema leasing para vehículos nuevos.

**D) Precio:**

La suma o cánon mensual es determinada en función del valor del vehículo. Puede existir la posibilidad de revisar trimestralmente el costo mensual del arriendo, variación que debe ser pactada y comunicada con una semana de antelación al cobro (arrendadora BANTEC) o puede ser variada según el tipo de interés de la tasa Pasiva del Banco Central de Costa Rica( Arrendadora INTERFIN).

**E) Plazo de la Operación:**

Los plazos utilizados en el sistema Leasing van de 36 meses a 48 meses. Son los únicos plazos que las arrendadoras ofrecen al posible usuario.

**F) Opción de Compra:**

Es uno de los aspectos más variables que se presenta entre los contratos utilizados en el mercado, pues sus condiciones difieren según los lineamientos de cada arrendadora. La misma puede ir desde una promesa de venta hasta devenir en una obligación e incluso no ser pactada por operar la adquisición automática del vehículo con el pago de la última cuota, tal y como quedó establecido líneas atrás.

Existe opción de compra como cláusula contractual en los contratos de leasing operativos aplicados por Arrendadora Comercial A.T., mientras que en los contratos de arrendadora INTERFIN, LAFISE; BANTEC la opción de compra se sitúa en un contrato adicional que se suscribirá al finalizar el término del arrendamiento.

En los contratos de leasing financiero no existe opción de compra pues la propiedad del vehículo la adquiere el usuario en forma automática con el pago de la última cuota.

**G) Garantías de Evicción y Vicios Ocultos:**

Siendo que las arrendadoras fungen como intermediarias entre el usuario y el proveedor, todas las garantías por el buen desempeño y uso del automóvil son transferidas de la Entidad Financiera al usuario para que sea este quién pueda ejercer ese derecho frente al proveedor.

**H) Seguros del vehículo y gastos de mantenimiento:**

Los seguros del vehículo corren por cuenta del arrendatario, seguros cuyo beneficiario es la entidad financiera.

El arrendatario deberá cubrir los costos de manutención del vehículo, impuestos y demás en cualquier tipo de contrato, sea este financiero u operativo.

**I) Derecho de Inspección del arrendador:**

Ese derecho opera en ambas modalidades y es irrestricto, funciona en cualquier momento lugar cuando así lo solicite la arrendadora.

**J) Cesión del Contrato:**

Una cláusula común a todos los contratos es la prohibición expresa de subarrendar, vender, gravar o ceder de ninguna forma el derecho sobre el vehículo que posee el arrendatario.

**K) Cambio de Vehículo:**

Ninguno de los contratos establece la posibilidad de cambiar el vehículo al finalizar el término contractual, pues de existir el interés de alquilar otro vehículo, simplemente se

realiza un nuevo contrato de leasing. Esto podría operar en aquellos contratos en donde la adquisición del vehículo no deviene en obligatoria.

**L) Devolución del vehículo:**

En todos los contratos de arrendamiento operativo estudiados cabe la posibilidad de devolver el bien al finalizar el contrato de arriendo sin necesidad de formalidad alguna, con la variante de que si se opta por devolver el vehículo se pierde el dinero del depósito dado por la opción al suscribir el contrato. En los contratos de arrendamiento financiero existe la obligación de adquirir el vehículo.

**M) Garantías:**

En algunos de los contratos analizados (BANTEC; INTERFIN), para garantizar el cumplimiento del convenio se exige un depósito al usuario por una suma determinada como depósito en garantía, cuyo importe se devuelve al finalizar el contrato siempre y cuando haya cumplido con todas las obligaciones que en el mismo se estipulan y no se constatan daños al vehículo.

**N) Terminación del Contrato:**

Se prevé dos formas de finalización del contrato, sea esta normal o anormal.

**1) Terminación Normal:**

Se da por la finalización del término del contrato y la devolución del bien, o ejerciendo el derecho de adquirir el vehículo si el mismo se ha pactado.

**2) Terminación Anormal:**

Puede derivarse del incumplimiento de la arrendataria que produciría:

- a) La resolución del contrato con la consiguiente devolución del bien y el pago de daños y perjuicios.
  
- b) La ejecución del contrato mediante el pago total e inmediato de los alquileres mensuales vencidos y los que falten.
  
- c) Por pérdida total o parcial del bien, cuyo riesgo deberá asumirse por el cliente, incluyendo los hechos de fuerza mayor y caso fortuito.

Analizados los principales aspectos que caracterizan al contrato de leasing utilizado en la adquisición de vehículos automotores en Costa Rica, estudiaremos seguidamente cual es el tratamiento contable y fiscal que ha sido determinado por la Dirección General de Tributación Directa para los contratos de leasing.

**CAPÍTULO III: TRATAMIENTO CONTABLE Y**  
**FISCAL DEL LEASING EN COSTA RICA**

## **SECCIÓN I: Antecedentes**

Ante la relevancia que adquiere el contrato de leasing en el mercado costarricense como nueva forma de financiación, mediante los oficios número 799 del día 13 de mayo de 1996 y número 1275 del día 29 de julio de 1997 emitidos por el Ministerio de Hacienda, Tributación Directa, esta dependencia establece el tratamiento adecuado del leasing financiero y operativo desde el punto de vista contable y fiscal.<sup>249</sup>

Los anteriores pronunciamientos surgen como consecuencia de las reiteradas consultas hechas a ese despacho por parte de los operadores jurídicos que se relacionan con la utilización de este contrato en el país, sobre todo en cuanto a su tratamiento fiscal y contable.

Es menester destacar que con anterioridad ya esa dependencia se había pronunciado al respecto mediante los oficios número 47 del 24 de enero de 1994, número 151 del 2 de febrero de 1994 y número 356 del 3 de marzo de 1995, los cuales habían generado cierta confusión por los criterios disímiles en los que cada uno se fundamentaba. Analizamos sucintamente el contenido de estos criterios.

---

<sup>249</sup> Véase Anexos N° 6 y 7: Oficios N° 799 y 1275, Dirección General de Tributación Directa.

**A) Pronunciamientos sobre el leasing:**

Existen cinco pronunciamientos básicos por parte de Tributación Directa que marcan el desarrollo del contrato del leasing en nuestro país desde el punto de vista contable y fiscal. Los oficios mencionados al inicio de este capítulo son los que regulan en la actualidad a este instituto, destacándose como antecedentes los siguientes tres oficios.

**1) Oficio N° 47 del 24 de enero de 1994:**

Corresponde a una consulta hecha en virtud de contratos de arrendamiento con opción de compra cuyos pagos o créditos se hacían en el exterior. En esa oportunidad, el consultante afirmaba, sustentado en el sistema de los Estados Unidos, que los arrendamientos con opción de compra debían ser equiparados a las compraventas a plazos, de tal forma que los cánones pagados por el arrendamiento no eran tales. La respuesta de la dirección de Tributación Directa en ese momento fue que los pagos hechos al exterior en virtud de contratos de arrendamiento con opción de compra no constituían compraventas a plazos, sino que se enmarcaban en el inciso b del artículo 49 de la Ley de Impuesto sobre la Renta como arrendamientos de bienes muebles, de tal forma que la transferencia del dominio del bien al arrendatario se verificaba sólo si éste ejercía la opción de compra estipulada en su favor, a diferencia de la compraventa simple.

**2) Oficio N° 151 del 2 de febrero de 1994:**

Constituyó una ampliación del oficio anterior mediante la cual se aclaró que al no tratarse de un arrendamiento con opción de compra sino de una operación de compraventa a plazos con reserva de dominio, la operación no estaba sujeta al impuesto sobre remesas al exterior.

**3) Oficio N° 356 del 3 de marzo de 1995:**

Ante la consulta acerca del tratamiento fiscal y contable que debía de darse al leasing al momento de ejercitar la opción de compra. La respuesta fue que en vista de la inexistencia de regulaciones legales sobre la materia debía de recurrirse a normas legales conexas y a los principios de contabilidad generalmente aceptados. Se determinó la existencia de dos posibilidades: arrendamientos que sólo conceden el derecho a utilizar los activos, en cuyo caso los pagos son deducibles de la renta bruta y arrendamientos que en esencia equivalen a la adquisición de activos a plazos, en los cuales los contribuyentes sólo pueden deducir la depreciación correspondiente. De esta forma los arrendamientos con opción de compra llevan implícita una compraventa que se considera perfeccionada al momento de la suscripción de los contratos. Evidentemente este criterio entraba en abierta contradicción con el oficio N° 47 de 24 de enero de 1994 ya mencionado por lo que aquella dependencia se da a la tarea de establecer el tratamiento fiscal y contable que debe de darse al leasing en sus distintas modalidades. Fundamentan el cambio de posición en la no

vinculatoriedad de la jurisprudencia en materia contable ni siquiera la establecida por ella misma.

## **SECCIÓN II: Tratamiento Contable del Leasing**

En el siguiente apartado estudiaremos cual es en la actualidad el tratamiento contable que debe darse a una operación de Leasing en nuestro país, según lo estipulan los oficios número 799 del 13 de mayo de 1996 y número 1275 del día 29 de julio de 1997 emitidos por Tributación Directa para la regulación del Leasing Financiero y Leasing Operativo respectivamente, así como de los criterios de que se parte para su contabilización.

Cabe advertir que la terminología utilizada a lo largo del presente capítulo viene dada en los oficios en estudio, nomenclatura que no compartimos y que la doctrina se ha encargado de refutar por tratar de asimilar a una figura con autonomía jurídica propia como lo es el Leasing, con el contrato de arrendamiento.

### **A) Clasificación de los Arrendamientos:**

La postura de la cual parte tributación directa para el tratamiento que se debe dar al contrato de Leasing se basa en las clasificaciones contables dictadas en el sistema anglosajón por la Financial Accounting Standards Board Statement (abreviada según sus iniciales en inglés FASB 13) la cual establece los parámetros de diferenciación entre los arrendamientos

de capital y los arrendamientos operativos considerándose a los primeros como verdaderas compraventas a plazos por las características económicas que revisten estos contratos.

De esta forma, desde el punto de vista contable, difiere la definición genérica de arrendamiento, dependiendo de que se analice bajo la perspectiva del arrendatario o la del arrendador. Los contratos de arrendamiento se clasifican de la siguiente manera:<sup>250</sup>

**1) Desde la perspectiva del arrendatario:**

Para quién toma bienes en alquiler, los contratos de arrendamiento pueden ser:

**a) Arrendamientos de Capital:**

Son los convenios *no cancelables* que satisfacen uno o más de los siguientes criterios: 1) Transfieren la propiedad del bien al arrendatario, 2) Contienen una opción de compra a precio especial, 3) La duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado y 4) El valor actual de los pagos por arrendamiento mínimo- excluyendo los costos ejecutorios- es igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado.

---

<sup>250</sup> KIESO, (Donald E.), WEYGANDT, (Jerry): Contabilidad Intermedia, México, Editorial Limusa S.A., 1era edición, 1984, pp. 1002-1010 citado por Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, 13 de mayo de 1996, pp 6-7.

“Un contrato de arrendamiento financiero (o de capital) es un contrato de arrendamiento a un plazo mayor que un contrato de arrendamiento operacional. Estos contratos no pueden cancelarse y por lo tanto obligan al arrendatario a realizar pagos por el uso de un activo durante un período establecido. Aún si el arrendatario no requiere del servicio del activo arrendado, se ve obligado contractualmente a efectuar pagos durante la vigencia del contrato de arrendamiento. (...) El aspecto no cancelable del contrato de arrendamiento financiero lo asemeja bastante a ciertos tipos de pasivos a largo plazo. el pago de arrendamiento se convierte en un gasto fijo (...) que debe sufragarse en fechas preestablecidas durante un período específico. El incumplimiento en el pago contractual puede significar la bancarrota para el arrendatario (arrendador). Algunos contratos de arrendamiento financiero confieren al arrendatario la opción de compra al vencimiento.”<sup>251</sup>

#### **b) Arrendamientos de Operación:**

Son definidos por exclusión; son los arrendamientos *cancelables* que no satisfacen ni siquiera uno de los criterios anteriores.

#### **2) Según el Arrendador:**

Para el arrendador, los contratos de arrendamiento pueden ser de tres clases:

---

<sup>251</sup> GITMAN, (Lawrence J.): *Fundamentos de Administración Financiera*, México, editorial Harla S.A., 3ra edición, 1986, p. 593, citado por Dirección General de Tributación Directa en Oficio N° 1275 del 29 de julio de 1997, p. 5.

**a) De Financiamiento Directo:**

Son los contratos que, a la fecha de iniciación, satisfacen uno o más de los cuatro criterios señalados- desde la perspectiva del arrendatario- para los arrendamientos de capital que además cumplan con las siguientes condiciones: a.i.) La posibilidad de cobrar los pagos a que se obliga el arrendatario se puede predecir razonablemente, a.ii.) No hay incertidumbres importantes respecto del monto de los costos no reembolsables, en que todavía incurrirá el arrendador debido al contrato. Por lo general, se celebran con arrendadores dedicados a operaciones de financiamiento, como bancos, empresas financieras, compañías de seguros y fideicomisos.

**b) Arrendamientos de Tipo Venta:**

Estos contratos reúnen las mismas características del caso anterior , pero además implican utilidad para el fabricante o vendedor, la cual se reconoce a la fecha de iniciación del arrendamiento.

**c) Arrendamientos de Operación:**

Son todos los que no pueden ubicarse dentro de ninguna de las dos clases anteriores.

**B) Tratamiento Contable del Leasing Financiero:**

Según lo establece Tributación Directa, es necesario, partiendo de las clasificaciones contables reseñadas, otorgar un tratamiento contable según sea desde la perspectiva del arrendatario o tomador o desde la perspectiva del arrendador o dador, ajustándose a los siguientes parámetros:

**1) Desde la Perspectiva del Arrendador:**

Tratándose de arrendamientos de financiamiento directo y de tipo venta, dentro de los que se incluye al Leasing Financiero, el arrendador está obligado a declarar sus operaciones con el sistema contable devengado.<sup>252</sup> De esta forma, el arrendador no debe incluirlo entre sus activos fijos ya que para fines tributarios, tal y como se verá más adelante, se presume que el bien dado en arriendo ha sido vendido.

Por su parte, en caso de que el arrendatario no ejercite la opción de compra estipulada y devuelva el bien dado en Leasing, deberá el arrendatario incorporar el bien devuelto en su activo fijo y se siga utilizando en la generación de ingresos gravables.

---

<sup>252</sup> Artículo 15 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, en correlación con el artículo 55 del reglamento respectivo, citado por Dirección General de Tributación Directa, oficio N° 799, op cit, p. 13.

**2) Desde la perspectiva del Arrendatario:**

En caso de los arrendamientos de capital (para nuestros efectos Leasing Financiero), el arrendatario tratará como si fueran propios los bienes tomados en arriendo, por considerarse que la operación en esencia equivale a la adquisición de un activo. Así lo dispone tributación Directa con base en el artículo 1 de la Ley de Ajuste Tributario ( N° 7543 de 14 de setiembre de 1995) mediante la cual se creó el impuesto sobre los activos (actual artículo 88 de la Ley de Impuesto sobre la Renta) y la modificación al inciso c) del artículo 2 de la Ley General del Impuesto sobre las Ventas, hecha mediante la Ley de Justicia Tributaria (N° 7535 de 1 de agosto de 1995). Según el primero de los artículos citados, para los efectos de la aplicación de los impuestos sobre los activos, se considera que los bienes dados en arrendamiento financiero con opción de compra forman parte del activo del arrendatario. La segunda de dichas norma determina que para fines del impuesto sobre las ventas, se considera venta el arrendamiento de mercancías con opción de compra, venta que queda perfeccionada desde el momento de la suscripción del contrato de Leasing Financiero.

**C) Tratamiento Contable del Leasing Operativo:**

El tratamiento contable del Leasing Operativo viene dado por el oficio emitido por Tributación Directa N° 1275 del 29 de julio de 1997. Antes de determinar cual es el

tratamiento contable dispuesto por tributación directa para al leasing operativo, es necesario distinguirlo del Leasing financiero, según las pautas emitidas por la misma dependencia.

El Leasing Operativo, definido según los criterios esbozados por tributación directa y expuestos con anterioridad, “es aquél convenio cancelable que no satisface siquiera uno de los criterios mencionados como caracterizadores de los arrendamientos financieros.”<sup>253</sup>

De esta manera, el arrendamiento operativo se caracteriza por ser un convenio rescindible por cualquiera de las partes y que no cumple ni siquiera alguno de los cuatro requisitos que reúne el contrato de leasing financiero. El oficio en mención pone énfasis en que el carácter financiero del arrendamiento no viene dado exclusivamente por la existencia de una opción de compra por lo que ésta por sí sola no es la que confiere al contrato de arrendamiento el carácter de financiero. Para que el contrato de arrendamiento pueda clasificarse como financiero debe ser no cancelable y debe reunir al menos uno de los cuatro requisitos expuestos, siendo la opción de compra uno de ellos. De ahí que el hecho de que sea incluida una opción de compra en el Leasing Operativo no tiene ninguna relevancia, pues lo fundamental es que se trate de un arrendamiento cancelable por las partes; puede darse un arrendamiento financiero sin que exista opción de compra. Y a la inversa, puede existir la opción de compra sin que por ésta razón el arrendamiento se convierta en una operación

---

<sup>253</sup> SABORÍO SOTO, (Alan), MARTÍNEZ COTO, (Gerardo): Tratamiento Tributario para el Leasing, en Periódico El Financiero, Costa Rica, del 23 al 29 de marzo, 1998., p. 28.

financiera. Por ende, el carácter operativo de un arrendamiento no se desvirtúa por la existencia de una opción de compra.

Hechas las precedentes aclaraciones, Tributación Directa dispone el tratamiento contable para al leasing operativo de la siguiente manera:

**1) Desde la Perspectiva del Arrendador:**

El arrendamiento operativo debe incluirse, desde la perspectiva del arrendador, dentro de sus activos fijos ya que este es considerado propietario del mismo para todos los efectos. Es decir, en el Leasing Operativo es el arrendador el propietario del bien por lo que el mismo debe figurar dentro del balance contable como activo fijo.

**2) Desde la perspectiva del Arrendatario:**

Tal y como se deduce de lo anterior, en los balances contables del arrendatario se deberá reflejar la existencia del contrato de arrendamiento sin que ninguna manera el bien dado en leasing operativo tenga que figurar dentro del activo fijo del arrendatario, a diferencia del leasing Financiero.

Es a partir del tratamiento contable expuesto que se deducen los efectos que en materia fiscal reviste el leasing en Costa Rica.

### **SECCIÓN III: Tratamiento Fiscal del Leasing en Costa Rica**

Como se ha expuesto a lo largo del presente trabajo, el desarrollo del leasing se encuentra en estrecha relación con su tratamiento fiscal pues es aquí donde en la práctica se ha denotado una de las mayores ventajas que este instituto acarrea. De ahí que el leasing, como una nueva forma empresarial aplicada en la adquisición de vehículos automotores en Costa Rica, requiere del análisis desde el punto de vista impositivo con el fin de establecer con claridad las ventajas que en materia fiscal se derivan de la utilización de este contrato.

Por consiguiente, nos avocamos a establecer el tratamiento fiscal del leasing que ha dispuesto Tributación Directa mediante los oficios señalados, partiendo de las clasificaciones contables analizadas y según la perspectiva sea del arrendatario (tomador) y arrendador (dador o proveedor).

#### **A) Tratamiento Fiscal del Leasing Financiero:**

La Dirección General de Tributación Directa concluye que los contratos de arrendamiento con opción de compra deben ser tratados partiendo de tres tributos básicos: el impuesto a las utilidades, el tributo a los activos y el impuesto general sobre las ventas, principalmente.

El correspondiente análisis varía según se parta desde la perspectiva del arrendador o dador y desde la perspectiva del arrendatario o tomador.

### **1) Desde la perspectiva del Arrendador:**

En lo concerniente al impuesto sobre las utilidades, según lo establece Tributación Directa, tratándose de arrendamientos de financiamiento directo y de tipo venta (categorías que incluyen al Leasing Financiero), el arrendador declarará como ingreso gravable el monto total de la operación, en el ejercicio fiscal en que se suscriben los contratos ya que para fines tributarios se presume que el bien dado en arriendo ha sido vendido. Por ende, no puede deducir de la renta bruta la depreciación correspondiente al no deber incluir el bien entre sus activos fijos tal y como quedó explicado en el apartado precedente; lo anterior con la variante de que si el arrendatario opta por no comprar el bien y lo devuelve al arrendador, éste sólo tendrá derecho a deducir el remanente de la depreciación que no haya sido rebajada por el arrendatario, siempre y cuando el bien devuelto sea incorporado al activo fijo del arrendador y se siga utilizando en la generación de ingresos gravables.

Por su parte, aunque se pacte que durante el lapso en que aún no se haya ejercido la opción de compra los costos ejecutorios<sup>254</sup> corren por cuenta del tomador o arrendatario y en vista de que dichos costos incluyen los impuestos que pudiesen afectar al bien, será el

---

<sup>254</sup> Los costos ejecutorios corresponden a los gastos por seguros, mantenimiento e impuestos, relativos a los activos tangibles arrendados. Kieso y Weygandt, op cit, p. 1005, citado por Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, p. 7.

arrendador (dador) quién tendrá derecho a deducir tales tributos en sus declaraciones de renta, puesto que los respectivos comprobantes de pago estarán a su nombre. Esta situación se refiere sólo a la eventualidad de que el bien arrendado esté sujeto a algún impuesto cuya deducción sea admisible, de acuerdo con las disposiciones generales de la Ley de Impuesto sobre la Renta. En todo caso si el arrendatario no cancela los tributos implícitos en los costos ejecutorios, el obligado a pagarlos es el arrendador en virtud de la disposición del artículo 12 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios el cual establece que los convenios referentes a materia tributaria celebrados entre particulares no son aducibles en contra del fisco.<sup>255</sup>

Además cabe señalar que en consideración de los artículos 10 de la Ley de impuesto sobre la Renta y 13 del reglamento correspondiente, en caso de que no haya sido fijada por las partes la tasa de interés que devengará el arrendador- dador-, y bajo la eventualidad de que se tengan razones fundadas para presumir que se está recurriendo a estas figuras jurídicas con el evidente propósito de reducir el monto de las obligaciones impositivas, la Administración Tributaria podría aplicar a la transacción la renta neta presuntiva estipulada en las normas citadas, la cual está prevista no sólo para préstamos, sino para cualquier otra situación en que exista financiamiento.

---

<sup>255</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, pp.13-14.

En lo referente al Impuesto General sobre las Ventas, su tributo le corresponde al arrendatario al ser considerado el Leasing Financiero como una venta desde el momento de su perfeccionamiento, sin acarrear mayores complicaciones para el arrendador o dador quién declarará como ingreso gravable el monto total de la operación.

Como consecuencia directa, se establece que el arrendador no deberá pagar el correspondiente impuesto sobre los activos según se desprende del artículo 88 de la Ley del Impuesto sobre la Renta el cual dispone que para efectos del recaudo del impuesto sobre los activos, se considera que los bienes dados en un arrendamiento con opción de compra forman parte del activo del arrendatario (tomador). Se añade que “cuando un contribuyente , en calidad de arrendador, excluya de sus activos un bien determinado, por haberlo dado en arrendamiento con opción de compra, deberá estar en condiciones de demostrar a la Administración Tributaria la veracidad de tal circunstancia por los siguientes medios: a) La existencia de sendos contratos escritos, de arrendamiento y de opción de compra en los que se identifique con toda claridad al arrendador y al arrendatario; b) La identificación precisa del activo en los contratos mencionados, indicando- según corresponda- características, naturaleza, ubicación, marca, número de serie y cualquier otro dato que sea preciso; c) en caso de que los contratos de arrendamiento y opción de compra se hayan suscrito en documentos separados, deben existir referencias recíprocas en ambos contratos, es decir, el de arrendamiento debe poner de manifiesto la existencia de una opción de compra y

viceversa; ambos documentos deben haber sido suscritos en la misma fecha, tienen que estar autenticados y, además, la opción de compra debe estar protocolizada.”<sup>256</sup>

## **2) Desde la Perspectiva del Arrendatario:**

Al ser considerado el Leasing Financiero como una compraventa a plazos y por ende estar obligado el tomador a incluir el bien dentro de sus activos fijos, éste sólo tendrá derecho a deducir de la renta bruta la depreciación correspondiente a los bienes, así como los intereses implícitos en la operación -siempre que no los capitalice- pero no la parte de los cánones mensuales que corresponda a la amortización de la inversión de capital.

De tal manera que es el tomador quién tiene derecho a depreciar el bien y a deducir los intereses correspondientes en el entendido que incorpore dicho bien a su activo fijo y los utilice en la generación de ingresos afectos al impuesto sobre la renta, con la salvedad de que en caso de que devuelva el bien al término del contrato, no podrá seguir rebajando la depreciación correspondiente. Por su parte, la deducción de los intereses estará condicionada a que las partes hayan fijado las tasas correspondientes y que el monto por intereses se desglose en los comprobantes que respondan los pagos periódicos.

En consonancia con el tratamiento impositivo expuesto para el arrendador en cuanto a costos ejecutorios e intereses se refiere, “sólo a partir del momento en que ejecute la

---

<sup>256</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, p. 16.

opción de compra, el arrendatario podrá deducir en sus declaraciones de renta los tributos que afecten al bien -en el evento de que éste se encuentre afecto a impuestos deducibles de la renta bruta- aún cuando por cláusulas contractuales sea el propio arrendatarios quién los pague desde la suscripción de los convenios. La razón es que, mientras no se ejecute la opción de compra, los comprobantes de pago de tales tributos están a nombre del arrendador.”<sup>257</sup> Es decir, tratándose del Leasing Financiero tal y como se concibe a lo largo de este estudio, será el dador quién puede deducir de la renta bruta los importes correspondientes a gastos ejecutorios e impuestos a pesar de que es el tomador quién asume la obligación de cubrir dichos importes.

Es importante mencionar que los bienes dados en arrendamiento con opción de compra deben ser depreciados de acuerdo a las vidas útiles y los porcentajes de depreciación, estipulados en el Anexo 2 del Reglamento de la Ley de Impuesto sobre la Renta que para efectos de este estudio, tratándose de vehículos automotores el porcentaje de depreciación equivale a un 10% anual.

Con respecto al Impuesto sobre las Ventas se establece que, de acuerdo con el inciso c) del artículo 2 de la Ley del Impuesto sobre las Ventas, el arrendamiento con opción de compra se considera venta por lo que el arrendatario es quién deberá rendir el tributo al suscribirse los contratos; “las operaciones de compraventa implícitas en los arrendamientos

---

<sup>257</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, p. 15.

con opción de compra, se consideran perfeccionadas en el momento en que se suscriben los convenios y no a lo largo de la vigencia de éstos ni al finalizar los plazos correspondientes. En el tributo sobre las ventas, la compraventa se considera realizada al suscribir el contrato y en ese momento debe recaudarse el impuesto.”<sup>258</sup> A este respecto se determina que, según el inciso a) del artículo 3 de la misma ley, en caso de venta de mercancías, el hecho generador del tributo ocurre en el momento de la facturación o la entrega de éstas, el acto que se realice primero. Por su parte, el párrafo tercero del artículo treinta del reglamento de la Ley de Impuesto General sobre las Ventas, dispone que tratándose de arrendamientos con opción de compra, la factura o comprobante deberá emitirse en la fecha y condiciones establecidas al efecto en el respectivo contrato. Por consiguiente, si las partes acuerdan que la factura sea emitida en fecha posterior a la entrega del bien, el hecho generador queda perfeccionado con la entrega de éste y en esa fecha debe recaudarse el tributo.<sup>259</sup>

Finalmente, en lo que respecta al Impuesto sobre los Activos, dado el carácter atribuido a este contrato, es el arrendatario quién debe tratar como suyos los bienes dados en Leasing Financiero y por ende satisfacer el pago de este rubro, según lo dispone el artículo 1 de la Ley de Ajuste Tributario N° 7543 del 14 de setiembre de 1995.

---

<sup>258</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, p. 5.

<sup>259</sup> *Ibidem*, p. 15.

## **B) Tratamiento Fiscal del Leasing Operativo**

Dada la gran cantidad de consultas que fueron planteadas por los particulares ante la Dirección General de Tributación Directa en cuanto al ámbito de aplicación de los lineamientos expuestos para el tratamiento fiscal del Leasing es que esta dependencia se da a la tarea de aclarar los verdaderos alcances del oficio N° 799 ya aludido.

La Dirección General de Tributación Directa difiere el tratamiento fiscal del Leasing Financiero frente al tratamiento fiscal del Leasing Operativo. Para ello parte de las diferencias entre ambos contratos que fueron señaladas en el apartado C de la presente Sección.

Estima esa dependencia necesario precisar el sentido de los llamados *Arrendamientos con Opción de Compra* ante las posibles confusiones que el uso de esta terminología puede conllevar al poder ser utilizado indistintamente para cualquier tipo de arrendamiento, sea operativo o financiero.

Así, “considera esta dirección que la idea que en realidad se quiso plasmar en los oficios referentes a la materia- N° 799 del 13 de mayo y 1373 de 18 de julio, ambos de 1996- es que debe entenderse por “arrendamiento con opción de compra”, para todos los fines tributarios, el **ARRENDAMIENTO FINANCIERO**, también denominado

arrendamiento de capital.”<sup>260</sup> Consecuentemente es que consideran que las referencias que el legislador hace a los Arrendamientos con Opción de Compra en la Ley de Impuesto sobre la Renta y Ley del Impuesto sobre las Ventas se refieren exclusivamente a los Arrendamientos de Capital y no a los arrendamientos operativos aún en el entendido que estos incluyan una opción de compra, por las razones expuestas al tratar los aspectos contables del Leasing Operativo.

Hechas las antecedentes precisiones se establece el tratamiento fiscal del Leasing Operativo como sigue, según sea desde el punto de vista del arrendador o del arrendatario (proveedor y tomador para nuestros efectos).

#### **1) Desde la Perspectiva del Arrendador:**

El Leasing Operativo en relación al impuesto sobre las rentas posibilita al arrendador, en cuanto propietario del bien que lo utiliza como activo fijo, a depreciarlo según los porcentajes establecidos.

Se añade que “tratándose de un arrendamiento operativo la eventual adquisición del bien, una vez finalizado el plazo contractual no tiene ninguna relevancia. Se trata simplemente de la enajenación del activo, la cual se rige por las respectivas disposiciones de la Ley de Impuesto sobre las Rentas. Si la enajenación de estos bienes es habitual para el

---

<sup>260</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 1275, op cit, p. 4.

arrendador, o si el bien enajenado es depreciable, la operación podría producir una ganancia gravable o una pérdida deducible para fines del impuesto sobre las utilidades.”<sup>261</sup>

Por lo tanto, el dador podrá únicamente deducir el importe de la depreciación que corresponda al bien del impuesto sobre la renta por ser propietario del mismo, a diferencia del Leasing Financiero.

“En lo tocante al impuesto sobre los activos de las empresas, el arrendador podrá únicamente excluir de la base imponible del tributo el bien dado en arrendamiento -para que sea el arrendatario quién pague el respectivo tributo- cuando el contrato tenga carácter financiero. Si por el contrario, el arrendador dio el bien en arrendamiento operativo (...) el arrendador será el obligado al pago del tributo.”<sup>262</sup> Esto por cuanto el leasing operativo no es concebido como una compraventa sino que más bien es considerado como un arrendamiento puro y simple.

## **2) Desde la perspectiva del Arrendatario:**

Puede el arrendatario (tomador) deducir del impuesto sobre la renta los pagos hechos al arrendador, siendo éste quién se encuentra facultado para depreciar el bien en cuanto propietario del mismo.

---

<sup>261</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 1275, op cit, p. 7.

<sup>262</sup> *Ibidem*, p 6.

En cuanto al impuesto sobre las ventas, “debe entenderse que el hecho generador del impuesto sólo se producirá cuando el arrendamiento sea financiero, pero no cuando se trate de un arrendamiento operativo, porque en esa circunstancia lo que se da es la prestación de un servicio -el arrendamiento de un bien-, servicio éste que no está incluido entre los que enumera el artículo 1 de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas y, en consecuencia, no está afecto a dicho tributo.

Por demás está señalar que el arrendatario no debe rendir el tributo correspondiente al impuesto sobre los activos, obligación que recae en la persona del dador.

### **C) El Principio de Realidad Económica**

Este principio, consagrado en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, se convierte en el principal argumento de la Dirección General de Tributación Directa para legitimar el tratamiento contable y fiscal del Leasing en Costa Rica.

Es definido como “... un enfoque de la interpretación de las leyes tributarias que apareció en Europa a principios del presente siglo, como reacción ante la imposibilidad en que se encontraban los tribunales fiscales, de aplicar en forma correcta los gravámenes, ya que la base de imposición estaba prefijada por elementos de derecho civil.. Este método de interpretación se basa en el criterio de que la distribución de la carga tributaria surge de una

valoración de la capacidad contributiva, hecha por el legislador teniendo en cuenta la realidad económica del momento. Por esa razón se logra descubrir el verdadero sentido y alcance de la ley, recurriendo a la misma realidad que se quiso plasmar en la génesis del tributo.<sup>263</sup>

Señala esta Dirección que ya la Corte Suprema de Justicia<sup>264</sup> se ha manifestado la respecto al señalar que, en virtud del principio de realidad económica, los jueces pueden apartarse del formalismo conceptual y prescindir de las apariencias jurídicas establecidas por las partes, para aplicar la legislación fiscal de acuerdo con la realidad de los hechos económicos, sin necesidad de acudir a acciones de nulidad o simulación de los actos jurídicos celebrados por los individuos. Según esta jurisprudencia, los particulares tienen la facultad de usar las formalidades legales que deseen para sus propósitos, en tanto no limiten o detengan al legislador o al juez en el campo impositivo.

Basados en los antecedentes expuestos es que la Dirección General de Tributación Directa fundamenta el tratamiento contable y fiscal sobre todo en cuanto al leasing financiero al ser considerado este una compraventa a plazos con todos los efectos que esto

---

<sup>263</sup> VILLEGAS, (Hector B.): Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario, Buenos Aires, Ediciones Depalma, cuarta edición, 1987, tomo I, p. 168, citado por Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, p. 10.

<sup>264</sup> Sala de Casación, Sentencia N° 23 de las nueve horas del 29 de abril de 1977, citado por Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, p. 10.

conlleve, apartándose de la realidad jurídica que el mismo encierra, según se ha visto a lo largo del presente trabajo.

Así las cosas, “los contratos de arrendamiento con opción de compra son plenamente válidos en el Derecho Mercantil y Civil, a pesar de que la Administración Tributaria pueda prescindir de ellos en la determinación de la obligación tributaria. Desconocer un contrato para fines tributarios no implica anularlo, sino descartarlo exclusivamente en el campo de la determinación impositiva (...). Las partes contratantes en un arrendamiento con opción de compra pueden pactar las condiciones que deseen, pero la Administración Tributaria, con fundamento en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, puede desconocer esos acuerdos y determinar el hecho generador en atención a la realidad económica subyacente en la situación.”<sup>265</sup>

El principio de realidad económica no constituye un mecanismo jurídico tendiente a respetar irrestrictamente la voluntad de las partes en un contrato civil o mercantil, sino todo lo contrario: una ficción jurídica que permite a los jueces, en materia tributaria, prescindir de las formas legales que por razones de conveniencia han escogido los particulares, y aplicar las leyes en su verdadero sentido, es decir, con apego a la auténtica voluntad del legislador al momento de promulgarlas.

---

<sup>265</sup> Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, op cit, pp.12-13.

Por consiguiente, sólo en la esfera del Derecho Tributario se prescinde de lo que se denomina el Principio de Autonomía de la Voluntad de las Partes y esta prescindencia tiene por finalidad establecer en forma correcta la magnitud de la obligación tributaria de los contratantes.

Expuesto el tratamiento contable y fiscal dispuesto para el Leasing en Costa Rica, sus fundamentos legitimadores, así como el marco jurídico y modo de funcionamiento del Leasing en la práctica comercial costarricense es que nos ocuparemos del análisis de los efectos que esta realidad supone, con la consiguiente determinación de los aspectos que la regulación del contrato de Leasing debe contener en nuestro medio.

**CAPÍTULO IV: CONSIDERACIONES ACERCA**

**DEL CONTRATO DE LEASING EN COSTA**

**RICA**

## **SECCIÓN I: Análisis Comparativo del Contrato de Leasing**

Como se ha podido apreciar, en nuestro medio existe una gran confusión acerca de la naturaleza jurídica y finalidad que posee el contrato de leasing como novedosa técnica de financiación. Este mecanismo, que es utilizado en el mercado de vehículos como una forma alterna de financiación que las compañías distribuidoras de vehículos y las arrendadoras comerciales mediante alianzas estratégicas ofrecen al usuario, conlleva caracteres que lo asemejan y diferencian a la vez del concepto y elementos que son establecidos por la doctrina para caracterizar, diferenciar y definir a este instituto frente a las figuras tradicionales hasta hoy conocidas.

Por consiguiente es oportuno referirnos de forma especial a las particularidades que presenta el contrato de Leasing aplicable en la adquisición de vehículos automotores en Costa Rica y la incidencia que estas poseen en el plano jurídico sobre las formas contractuales utilizadas, con el fin de lograr establecer la naturaleza jurídica real que ostentan dichos contratos.

### **A) Particularidades que lo asemejan al contrato de leasing:**

Podemos distinguir en el contrato de “leasing” utilizado en Costa Rica algunos indicadores que podrían inferir la realización de un contrato de leasing. Entre estos cabe destacar la cesión del derecho de uso y goce del vehículo que el propio usuario selecciona a

cambio del pago de cuotas periódicas durante un determinado período de tiempo, la subrogación del dador al usuario de las garantías por vicios ocultos, la asunción por el usuario de los gastos de mantenimiento y aseguramiento de bienes (leasing financiero) así como la posibilidad en favor del tomador de devolver, sustituir (a través de la suscripción de otro contrato) o adquirir el vehículo (dado en un primer momento en arriendo) al finalizar el término contractual pero con ciertas variantes que exponemos más adelante.

### **B) Particularidades que lo diferencian del contrato de Leasing:**

Analizando detenidamente cada uno de los contratos que son aplicados por las arrendadoras en el mercado costarricense podemos encontrar una serie de características que nos hace concluir la inexistencia del contrato de Leasing según los lineamientos doctrinarios expuestos en el primer título del presente estudio.

Dentro de las principales particularidades que se determinan en el contrato de Leasing aplicable en la adquisición de vehículos automotores en Costa Rica podemos señalar las siguientes:

#### **1) La Opción de Compra:**

Es comúnmente generalizada la práctica por parte de las arrendadoras comerciales el no incluir en el texto contractual la denominada Opción de Compra que caracteriza y define

al contrato de Leasing. Tal es el caso de las Arrendadoras BANTEC S.A., LAFISE S.A., ARRENDADORA COMERCIAL A.T. S.A., e INTERFIN S.A, tal y como se verá a continuación.

En los contratos de arrendamiento operativo utilizado por las arrendadoras BANTEC S.A., INTERFIN S.A. y LAFISE S.A. no es posible distinguir una cláusula contractual que faculte al arrendatario adquirir el bien objeto del convenio al finalizar el plazo estipulado; se prescinde así del establecimiento de una opción de compra en el marco de la relación contractual primaria, con la variante de que se estipula en un contrato adicional, referido al objeto de arrendamiento del primero, un contrato de opción de compra en favor del arrendatario siempre y cuando así lo requiera éste último. Es decir, el usuario podría optar por la no suscripción de un contrato de opción de compra pero manteniendo la obligación de cubrir el porcentaje del depósito, mismo que le será devuelto al finalizar el término contractual.

Lo que sucede es que se estipula un precio residual al finalizar el término del contrato cuyo importe lo constituye el valor del depósito que el usuario realizó en favor de la sociedad arrendadora al suscribir el contrato de arrendamiento del vehículo que va de un 20% a 40% del valor de aquel. De esta forma existe una opción de compra que se podrá ejercer al final del periodo del arrendamiento por un monto equivalente al valor del depósito.

En caso de que el usuario no opte por ejercer la opción de compra estipulada, la arrendadora reintegra a aquel el importe del depósito correspondiente.

Por consiguiente se le confiere al arrendatario la posibilidad de acceder a la propiedad del vehículo (o ceder su derecho a un tercero) que, un primer momento fue arrendado, por el monto del depósito que el tomador realizó al inicio del contrato, debiendo el beneficiario de la opción encontrarse al día con todos los pagos por concepto de arrendamiento y cualesquiera otros a que se hubiera encontrado obligado contractualmente.<sup>266</sup>

A este respecto es indispensable hacer algunas observaciones. En el supuesto en que no sea pactada una opción de compra en el contrato en referencia por no requerirlo así el usuario, no es posible conceptualizar a dicho convenio como un contrato de leasing pues, tal y como ha quedado expuesto a lo largo de la presente investigación, la opción de compra es uno de los elementos que caracterizan y definen al contrato de leasing. En caso de que no exista una opción de compra en favor del usuario-tomador, se configura en la realidad jurídica un auténtico “Contrato de Arrendamiento de Cosas Muebles” puro y simple que se regirá por la normativa dispuesta en el Código Civil para este tipo de contratos; se está en presencia de un contrato mediante el cual se traslada el uso y goce de un bien contra el pago

---

<sup>266</sup> Véase al respecto Anexos Nº 2, Nº 5.

de una determinada cuota y por un lapso de tiempo especificado a cuyo término existe la obligación por parte del arrendatario de restituir el bien dado en arriendo.

De igual forma es preciso señalar la necesaria unidad económica y jurídica que debe de existir en un contrato de Leasing entre el contrato de arrendamiento y la opción de compra. Tal y como lo señala Jinesta Lobo, entre ambos contratos “debe haber simultaneidad ideológica pero no material”<sup>267</sup>, de tal forma que es posible concebir un contrato de leasing en el cual exista una separación documental entre ambos pero conservando su interdependencia en el plano jurídico y económico. En la hipótesis de que existan dos contratos documentalmente separados -uno de arrendamiento y el otro de opción de compra-, no implica que se desnaturalice la unidad contractual que las partes determinaron porque en el contrato de leasing si bien es cierto lo recomendable es que la opción de compra exista simultáneamente con las demás cláusulas del contrato, no supone que esa separación material le haga perder ipso facto la causa originaria del convenio. Debe comprenderse que en materia contractual priva los elementos e intención de las partes al momento de pactar y no la formalidad jurídica que ellas estipulen: prevalece la realidad jurídico-económica de la relación sobre las apariencias contractuales establecidas por las partes.

---

<sup>267</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 28.

En nuestro parecer el esquema en estudio puede conceptualizarse como un contrato de Leasing siempre y cuando la opción de compra (con todos los requisitos para ser considerada como tal) se suscriba en forma simultánea con el contrato de arrendamiento guardando una relación directa desde el punto de vista económico y jurídico con el mismo, de tal manera que la adquisición del vehículo sea una de las posibles alternativas que el tomador pueda escoger al finalizar el período del contrato.

De ser lo contrario estaríamos en presencia de dos contratos autónomos e independientes entre sí: uno de arrendamiento y otro de opción de compra. “Tal modalidad implica separar jurídicamente el contrato en dos etapas, aspecto este que no coincide con la naturaleza del leasing, en el cual la fase administrativa y la fase dispositiva integran un mismo negocio indisoluble. En el supuesto acotado, existirán dos operaciones- locación y venta- inconexas entre sí. A su vez, las condiciones de negociación serían diferentes, por el simple hecho que ambos contratos se celebrarían en épocas diferentes. Por último no habría operación financiera, por lo que su celebración no encuadraría dentro del objeto social de la entidad.”<sup>268</sup>

Ya la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia estableció que “en el leasing, la negociación se realiza con base en un cálculo financiero que determina el costo del equipo en un momento dado (al momento de ejercer la opción de compra). Es en ese momento, ni

---

<sup>268</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, pp. 123-124.

antes ni después, que la negociación resulta beneficiosa y equitativa para los contratantes.”<sup>269</sup>

Con relación al contrato de leasing utilizado por Arrendadora Comercial AT S.A. consideramos importante denotar que en el arrendamiento financiero, la opción de compra no existe como tal, pues en su clausulado se establece la **obligación** a cargo del arrendatario de adquirir el vehículo al finalizar el término del contrato. Esto por cuanto se ofrece un esquema de financiación que consiste en el pago de cuarenta y siete cuotas mensuales sucesivas en concepto de arrendamiento del vehículo quedando obligado el arrendatario a adquirir el automóvil por un precio de compra equivalente a una cuota adicional (cuota cuarenta y ocho).

Lo anterior queda demostrado con la inclusión de cláusulas como la siguiente:

“Del compromiso de compraventa: Arrendadora Comercial se obliga a vender a el cliente, quién a su vez se **obliga** (el subrayado es nuestro) a comprar a la primera, el bien descrito en la cláusula primera de este contrato.”<sup>270</sup>

---

<sup>269</sup> Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, Nº 163 de las catorce horas treinta minutos del once de diciembre de 1992.

<sup>270</sup> Véase al respecto anexo Nº 4: Contrato de Arrendamiento Financiero, Arrendadora A.T.

Resulta evidente a todas luces que estamos en presencia de un contrato de compraventa a plazos con reserva de dominio ya que el arrendador se reserva la propiedad del bien hasta tanto no le sea cancelado el precio total del objeto dado en arriendo, de ahí que el arrendatario deviene automáticamente en propietario del bien con el pago del último cánón. Al no existir la posibilidad de optar por la devolución del objeto, sino que la transferencia del derecho de dominio deviene obligatoria y automática con sólo pagar la última cuota no se está en presencia de un contrato de Leasing ya que este, para ser considerado como tal, debe resguardar la posibilidad en favor del tomador de optar o no por la compra del bien, es decir, queda en instancia del usuario la facultad de adquirir o no el bien, es un derecho y no una obligación. Este mismo esquema de financiación es llevado a la práctica por BANTEC. S.A. mediante el contrato de Leasing Financiero en el cual existe una financiación del 100% del activo sin la existencia de valor residual alguno.

Sin lugar a dudas la intención de las partes en este tipo de contrato es realizar una compraventa en donde la transferencia del dominio del vehículo se difiere hasta el momento en que el “arrendatario” cumpla con la totalidad de las cuotas pactadas en el contrato. De esta forma el “arrendador” se garantiza el cumplimiento en el pago de la totalidad de las cuotas mediante la reserva de la propiedad del vehículo.

Más confuso resulta ser el contrato de “Leasing Financiero” aplicado por arrendadora LAFISE S.A. Para ello dicha arrendadora utiliza un convenio que responde a las características propias del contrato de Préstamo con Garantía Real en vista de que la arrendadora financia al usuario la adquisición personal del automotor que este desea, aportando el valor del vehículo y estableciéndose sobre éste un gravamen prendario de primer grado en favor de la entidad financiera estando el automóvil inscrito a nombre del usuario desde un primer momento. Por demás está decir que esta modalidad contractual se aleja ostensiblemente del cúmulo de relaciones contractuales que implica la formalización de un contrato de Leasing, al no poseer los elementos caracterizadores que hemos señalado y que dan fundamento a dicha operación crediticia.

El tipo contractual que más se asemeja al contrato de Leasing lo constituye el acuerdo denominado por arrendadora comercial A.T. S.A. como “contrato de arrendamiento de bienes muebles” que si bien es cierto su nombre no es el más apropiado, muestra en su clausulado las características tipificantes del contrato en estudio.

Llegamos a esta conclusión pues su texto contractual determina la existencia de un contrato de arrendamiento sobre un automóvil por un período (36 a 48 meses plazo) y precio determinado que incluye al finalizar el mismo la posibilidad de adquirir el bien a través del ejercicio de una opción de compra que es parte integral del contrato y en la que se

estipula la obligación de la entidad financiera de vender el bien en caso de que así lo requiera el tomador o usuario, pagando una suma determinada que se constituye en el valor residual del vehículo objeto de la operación. De lo expuesto se colige que los elementos sustanciales que reúne el contrato de Leasing se encuentran debidamente estipulados en las diferentes cláusulas que conforman el texto del convenio. Incluso es de notar que la opción de compra reúne todos los requisitos que requiere para ser considerada como tal y que fueron señalados en el apartado referente a la opción de compra como lo son el precio (relacionado con el valor amortizado del bien durante el plazo del contrato), el bien sobre el cual recae y el plazo en el cual la opción se hace ejercitable.<sup>271</sup>

## **2) Clasificación de los Contratos:**

Como se ha podido demostrar, en doctrina internacional existe una adecuada tipificación de lo que se entiende por contrato de leasing operativo y leasing financiero, así como cada uno de los elementos que los caracterizan y diferencian entre sí.

Es necesario tener en claro que el leasing operativo se diferencia del leasing financiero en que en el primero el arrendador es financista y fabricante del bien (que busca la colocación de sus productos en el mercado) quién a su vez se obliga a asumir los riesgos de destrucción y obsolescencia del bien ( pues por lo general se trata de bienes con un

---

<sup>271</sup> Véase al respecto Anexo N° 3: Contrato de Leasing Operativo, arrendadora A.T.

acelerado período de obsolescencia, de ahí la revocabilidad del convenio) y la obligación de mantenimiento del mismo, además de los plazos cortos en que se pacta.

Sin embargo las clasificaciones utilizadas por las arrendadoras comerciales distan mucho de estas consideraciones a la hora de clasificar un arrendamiento como operativo o financiero. Esto por cuanto en los contratos analizados se incurre en un error generalizado el conceptualizar un contrato de arrendamiento operativo en donde el arrendatario asume el deber de manutención y aseguramiento del vehículo, así como los riesgos de su obsolescencia, circunstancia que entra en abierta contradicción con las particularidades que se determinan para definir al contrato de leasing operativo.

A este respecto, es posible encontrar cláusulas específicas incluidas en los contratos de Leasing Operativos que refieren a la situación anterior tales como:

“ Décima: De los gastos de operación, mantenimiento y otros. Todos los gastos inherentes a la transacción contemplada en este contrato, tales como impuestos, timbres, tasas, honorarios o contribuciones existentes o que se impongan en el futuro, que sean resultantes o causados por este negocio, o por la tenencia y uso del bien arrendado, serán por cuenta de la arrendataria. Correrán por cuenta exclusiva del arrendataria durante el término de vigencia del presente contrato, todos los gasto de operación, conservación y uso

del bien arrendado incluyendo las siguientes: a)..., b)..., c) Reparaciones y atención técnica para el correcto funcionamiento del bien arrendado, su conservación, revisión y limpieza, repuestos, consumo de energía, y por cualquier otro concepto similar....

Décimo Primera: Del mantenimiento: “La arrendataria se compromete a respetar y cumplir a cabalidad las políticas de mantenimiento del bien arrendado, según su fabricante o agente distribuidor autorizado, corriendo todos los gastos que ello genere por su exclusiva cuenta....”<sup>272</sup>

“Cuarta: el arrendatario tendrá a su cargo todos los gastos de operación y mantenimiento del vehículo entre los cuales están, pero no limitados a: seguros, derechos de circulación, combustibles y aceites cambio y reparación de llantas y cualquier otro gasto de mano de obra....”<sup>273</sup>

Por lo expuesto se muestra evidente la confusión imperante entre las diferentes entidades financieras que fungen como arrendadoras comerciales en el contrato de leasing, en cuanto al manejo conceptual que refiere la doctrina para la caracterización y clasificación de las modalidades de leasing operativo y financiero.

---

<sup>272</sup> Véase al respecto Anexo N° 3: Contrato de Arrendamiento Operativo de Vehículo, arrendadora A.T..

<sup>273</sup> Véase al respecto Anexo N° 2: Contrato de Arrendamiento Operativo de Vehículo, arrendadora BANTEC.

De ahí que deben de existir pautas objetivas y claras para determinar la diferenciación entre el leasing financiero y operativo que no se aparten de la realidad jurídica ya que ésta debe decir relación por ejemplo con la obligación que exista o no para el propietario de proporcionar el servicio o mantención de la cosa por su cuenta.

“ Se puede afirmar que la clasificación del leasing en operativo y financiero, atendiendo para ello a la finalidad del acto celebrado, es la clasificación más importante y constituye el elemento histórico del leasing, que radica en que las primeras operaciones se efectuaron por las propias empresas industriales productoras de bienes de capital que, en lugar de venderlos a sus clientes, resolvieron colocarlos por vía de arrendamiento, asumiendo la obligación de dar el servicio técnico o mantención que el equipo requiere durante el periodo de arrendamiento (...) Posteriormente se desarrolló el denominado leasing financiero como una modalidad del anterior en que se simplifica la relación, pues se elimina el requerimiento del servicio de mantención, pasando la operación a tener un carácter netamente financiero en que actúan no ya las empresas productoras de los bienes sino entes independientes de los fabricantes de equipos. Estas empresas financieras que operarán en el mercado se valdrán de los equipos que puedan comprar y que desee comprar un usuario, para lograr el objetivo de colocar el dinero que tiene destinado a cubrir estos financiamientos”<sup>274</sup>

---

<sup>274</sup> ORTUZAR SOLAR, (Antonio), op cit, pp. 25-26.

Las confusiones que existen en cuanto a la concepción del contrato de leasing y sus modalidades se derivan de las clasificaciones enunciadas por la Dirección General de Tributación Directa, que sirven como fundamento para establecer el tratamiento contable y fiscal del leasing en Costa Rica de cuyo análisis nos ocuparemos a continuación.

### **3) Tratamiento Contable y Fiscal:**

Deviene de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) e interpretaciones de la Financial Accountants Standard Board (FASB) que distinguen para efectos del arrendatario entre los arrendamientos de capital y arrendamientos operativos.

Los primeros, denominados “arrendamiento-compra” o leasing financiero son aquellos que cumplen alguno de los siguientes requisitos:

1. El derecho de propiedad del activo arrendado se transfiere contractualmente al arrendatario al final del arrendamiento.
2. El contrato de arrendamiento incluye una opción de compra a precio nominal (aquel que prácticamente asegura el ejercicio eventual de la opción).

3. Cuando el período de arrendamiento es esencialmente igual o mayor al 75% de la vida económica estimada del activo.

4. Al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos (excluyendo los costos de operación) es igual o mayor al 90% del valor razonable de la propiedad a la fecha del contrato (valor al contado).

Los arrendamientos operativos son aquellos que no satisfacen alguno de los puntos del 1 al 4 anteriores.

Es evidente que el real y más grande inconveniente que presenta esta clasificación son las repercusiones que la misma trae sobre la naturaleza jurídica del leasing. Es claro que las pretendidas clasificaciones no se ajustan a la concepción del contrato de leasing pues los elementos que se establecen para definirlo en su modalidad financiera entran en evidente contradicción con la idea y finalidad de este instituto.

Es con base a esta clasificación, especialmente en los puntos 1 y 2, que las arrendadoras comerciales justifican el traspaso de la propiedad del vehículo en forma automática al finalizar el plazo del arrendamiento en el leasing financiero. Como es evidente a todas luces, estos criterios no concuerdan con la naturaleza jurídica del contrato de leasing

financiero pues en este lo que se persigue es el resguardo de las *alternativas* que posee el tomador y que consisten en la devolución del bien, en su adquisición o sustitución.

De ahí que en el leasing el traspaso de la propiedad del bien objeto del contrato es una entre varias de las alternativas que detenta el tomador mediante el ejercicio de una opción de compra que puede o no ejercer de acuerdo a sus intereses al finalizar el período del contrato. Si se transfiere la propiedad del bien (según punto 1) se está en presencia sin lugar a dudas de una compraventa a plazos con reserva de dominio en donde el efectivo traspaso de la propiedad del bien se difiere hasta el pago de la última cuota.

“El leasing tiene en efecto, una función económica bien precisa y la alternativa planteada al locatario en la elección de las soluciones finales es connatural y coesencial al desarrollo de esta función. Quiero decir que asimilar la locación financiera a la venta en cuotas con reserva de la propiedad significa, en definitiva, desnaturalizar precisamente la técnica de financiación que, a través de ella, se quiere poner en vigor. Lo que el requirente intenta definitivamente, cuando estipula el contrato, es asegurarse la disponibilidad en el goce del bien del cual tiene necesidad. La apreciación de lo que le conviene hacer en el momento del vencimiento del contrato pertenece, y no puede ser de otro modo, a aquel momento, porque sólo entonces podrá proceder a una efectiva valoración de carácter económico y financiero y decidir si le conviene disolver o renovar el contrato de locación o

bien adquirir el bien. Y ello debe ser considerado fisiológico en tal tipo de relación, porque la elección de una de las vías posibles depende de una serie de circunstancias previsibles o no y, en todo caso, no todas valorables a priori en el momento de la estipulación.”<sup>275</sup>

Por su parte, si se admite la existencia de una opción de compra a un precio nominal (ínfimo o irrisorio según punto 2) que asegura prácticamente su ejercicio por parte del tomador, la doctrina es conteste en reconocer en este tipo de transacción la existencia de una compraventa disfrazada ya que en el leasing debe ser asegurada la posibilidad al tomador de adquirir o no el bien, posibilidad que se resguarda evitando la estipulación de precios irrisorios que indirectamente obliguen al tomador a ejercer la “opción” de compra. Por esto, algunas legislaciones establecen porcentajes mínimos para el ejercicio de la opción de compra con el fin de evitar el encubrimiento de una compraventa a través del leasing. Lo que sucede es que se ha querido desviar la finalidad propia del leasing y encontrar en este un medio que permita deducir los beneficios fiscales que este supone aún en el caso de que la finalidad propia de los contratantes sea la estipulación encubierta de una compraventa a plazos.

Por lo anterior la doctrina es enfática en afirmar que el importe de la opción de compra o valor residual debe estar en consonancia con el valor estimado del bien al finalizar el contrato. La no estipulación del valor residual o su fijación por un monto que obligue al

---

<sup>275</sup> BUONOCORE, (Vincenzo), op cit, p.53.

tomador a ejercer la opción de compra infiere la existencia de una compraventa a plazos disfrazada. “En otros términos, las cuotas no deben ser tan elevadas ni el valor residual tan reducido, que obliguen al tomador a dar su consentimiento con la compra, anticipadamente, incluso desde la misma firma del contrato.”<sup>276</sup>

En lo referente a la consideración del contrato de leasing como compraventa desde el punto de vista contable y fiscal según dispuso la Dirección General de Tributación Directa, por demás está decir que dicha asimilación atenta contra su propia naturaleza jurídica y por ende contra los beneficios fiscales que han servido de motor impulsor a su desarrollo.

El tratamiento fiscal del leasing en nuestro país supone la existencia desde un primer momento de una compraventa perfeccionada en donde las calidades de tomador y dador son asimiladas a las de comprador y vendedor en un contrato de compraventa, con todos los consiguientes efectos que se derivan desde el punto de vista del Impuesto General sobre las Ventas, Impuesto sobre las Rentas e Impuestos sobre los Activos principalmente, según quedó visto. Lo anterior supone una total discrepancia entre este tratamiento y la realidad jurídica que comprende el contrato de leasing.

En éste como es bien sabido, la propiedad del bien se reserva en manos del dador o proveedor, el cual cede su uso y disfrute en favor del tomador contra el pago de un

---

<sup>276</sup> BONEO VILLEGAS, (Eduardo), op cit, pp. 121-122.

determinado canon mensual, existiendo la posibilidad de que este último adquiriera el bien por un valor residual, lo devuelva o sustituya al final del plazo del convenio. El reconocimiento de su naturaleza jurídica viene dado por esa variedad de alternativas que se la presentan al tomador al suscribir un contrato de leasing y que lo dotan de una autonomía plena frente a las figuras tradicionales de financiación. Ya nuestra jurisprudencia se ha manifestado al respecto al señalar que “el hecho de que cuatro apartamentos están dados en arrendamientos con el sistema de venta denominado leasing, no necesariamente implica que van a ser efectivamente vendidos. Es tan sólo una posibilidad. Bien puede ocurrir que al término de la contratación uno, dos o todos los apartamentos que están bajo este tipo de contratación sean devueltos. De ahí que no cabe afirmar categóricamente que los cuatro apartamentos sujetos a esa modalidad de contratación están ya vendidos...”<sup>277</sup>

Producto de aquella pretendida asimilación entre el contrato de leasing y la compraventa es que se produce el desconocimiento de la realidad jurídica que envuelve al leasing desde el punto de vista fiscal y contable, ya que se considera al tomador propietario de los bienes dados en leasing para todos los efectos.

---

<sup>277</sup> Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Segunda, Nº 234 de las 9 horas y 55 minutos del 25 de junio de 1996.

Parece ilógico y descabellado atribuir al tomador la propiedad del bien por el sólo hecho de existir una opción de compra en su favor, misma que podrá ejercer o no según le convenga.

La inobservancia del contexto jurídico sobre el cual se desenvuelve el contrato de leasing acarrea el reconocimiento de una serie de situaciones contradictorias entre sí, como las que se disponen en nuestro país para su tratamiento contable y fiscal. Verbigracia, la depreciación y pago del impuesto sobre los activos sobre el bien le corresponde al tomador aún cuando la propiedad de los bienes la detenta el dador; la posibilidad del dador de deducir del impuesto sobre la renta los costos ejecutorios siendo que es el tomador quién corre con su satisfacción; rendir el Impuesto General sobre las Ventas cuando en la realidad no existe el hecho generador del tributo ya que la intención de las partes no ha sido suscribir un contrato de compraventa sino un sistema leasing que permite al tomador adquirir el bien objeto del contrato o, en su caso, devolverlo al finalizar el período contractual.

Todas ellas son ficciones que transgreden de forma abierta y directa a nuestro ordenamiento jurídico al desconocer una realidad que desde el punto de vista legal es insalvable mediante la creación de situaciones fictas que no encuentran sustento real ni jurídico alguno.

Lo que sucede es que se ha tratado de establecer criterios de contabilización impuestos por regímenes inspirados en el Common Law que responden a un origen y concepción distinta del contrato de leasing.

Como ya se había mencionado, la contabilización del contrato de leasing ha traído grandes discusiones a nivel internacional al defender unos el registro contable y fiscal de la operatoria según su realidad jurídica (Europa continental y Latinoamérica) mientras que para otros es necesario reflejar en los balances contables lo que estiman representa la realidad económica de la operación ( Estados Unidos de Norteamérica y sorprendentemente Costa Rica y Chile).

Aquella divergencia de criterios posee una razón de fondo histórico-jurídico que parte de la naturaleza misma del leasing. El pretendido tratamiento contable y fiscal del leasing adoptado por Estados Unidos responde a una concepción diferente del mismo.

“Debe recordarse que éste se originó en el medio anglosajón, en el denominado Common Law de origen angloamericano. Recalcamos que el sistema jurídico de Europa y América Latina adoptó el leasing bajo sus propias normas jurídicas, que provienen del Código de Napoleón y se remontan, más allá, hasta llegar al derecho románico, que son diferentes al Common Law.

Los arrendamientos financieros anglosajones configuran situaciones jurídicas diferentes al arrendamiento propiamente tal y caen en la esfera o ámbito de instituciones distintas que importan ventas a plazos, en que pasa a ser dueño el arrendatario al contratar, si bien el vendedor mantiene la cosa en calidad de garantía. Debe tenerse presente que el leasing, como nosotros lo concebimos y dentro del contexto de la legislación de origen napoleónico, se relaciona y también se diferencia de otras figuras jurídicas con las cuales guarda cierta afinidad, como lo es la caso de los arrendamientos tipo venta.”<sup>278</sup>

Es indudable que “en los sistemas anglosajones los arrendamientos financieros (financial leases) son asimilados a las ventas a plazos, hasta el punto de que en Estados Unidos e Inglaterra se califican como *arrendamientos tipo venta*, (sales-type-leases), alquiler compra (leases-purchase, hire-purchase), o arrendamientos de pago íntegro (full pay-out-leases). De esta forma, se sostiene que el arrendamiento financiero es, en sustancia, una venta con pago diferido del precio, y que la propiedad se transfiere al arrendatario al momento de contratar. Por ello, aunque el arrendador tenga a su nombre la propiedad del bien, se considera que durante el plazo del arrendamiento sólo tiene un interés de garantía (security interest).”<sup>279</sup>

---

<sup>278</sup> ORTUZAR SOLAR, (Antonio), op cit, p. 137.

<sup>279</sup> BERMÚDEZ, (José Rafael): Algunos aspectos fiscales sobre el leasing o arrendamiento financiero, Caracas, 1986, citado en ORTUZAR SOLAR (Antonio), op cit. pp. 137-138.

De estas consideraciones que marcan el origen y concepción del contrato de leasing en el sistema anglosajón es que se entiende que en Norteamérica se hayan dictado las normas de contabilización denominadas FASB 13, que parten de la premisa de que el contrato de leasing es una venta a plazos en donde se inhibe a la empresa leasing a registrar los bienes dentro de su activo.

Ya diversos países de Europa y Latinoamérica se han opuesto al sistema de registro contable del FASB 13 por vulnerar el régimen de derecho aplicable al leasing. Reacción precisa la encontramos en la declaración de Sevilla que fue formulada en un congreso internacional de empresas de leasing en 1983, celebrado en España por 16 países de la Federación de Asociaciones de Empresas de Leasing y que se pronunció acerca de la no aplicación de este sistema en dichos países.

A este respecto el señor Jorge Soley Sanz vicepresidente de la organización denominada LEASEUROPE señala:

“... se trata del manifiesto de la Federación Europea de Asociaciones de Leasing que se ha divulgado a dimensión mundial y que fue aprobada en la ciudad que le dio su nombre por más de 200 asistentes que representaban a sociedades de todos los países europeos. Es conocida como la Carta Magna del Leasing. Se trata de dejar constancia de los criterios que

deben de seguirse en la contabilización de las operaciones. Este tema tiene suma importancia si tenemos en cuenta que en los libros de contabilidad debe quedar reflejada la verdadera naturaleza de las operaciones que realiza la empresa, esto es, en sus aspectos jurídico-económicos y administrativos, en todo aquello que pueda afectar o tener incidencia en la elaboración del Balance y así pueda testimoniar y ofrecer la “imagen fiel” (...). El texto de la Declaración de Sevilla se refiere a que esa “imagen fiel” debe mostrar de forma fehaciente los siguientes aspectos esenciales:

- 1) Que la propiedad del bien objeto del contrato corresponde a la compañía de leasing y por lo tanto debe figurar en el Activo de su balance.
- 2) La calificación de Gasto Fiscal deducible de las cuotas de arrendamiento.
- 3) La no diferenciación entre propiedad jurídica y propiedad económica en relación con el material en régimen de arrendamiento financiero a efectos de los estados financieros.
- 4) La contabilización de las cuotas futuras del leasing fuera del exigible en el pasivo del arrendamiento financiero, porque son la contraprestación de una “cesión de uso” que aún no se ha realizado.

5) La contabilización de estas cuotas futuras debe realizarse en cuentas de orden con las consiguientes notas anexas al Balance...”<sup>280</sup>

A este respecto se ha afirmado que la Declaración de Sevilla es aplicable en el medio latinoamericano ya que el criterio expuesto fue acogido oficialmente por la Federación Latinoamericana de Empresas de Leasing, FELALEASE, en la Declaración de Caracas. Se agrega que:

“...Se trata de un documento oficial de FELALEASE, aprobado durante el Congreso de esta Federación , con fecha del 5 de noviembre de 1986, en Caracas, ciudad a la que se le debe el título que la distingue. En su contenido cita varias veces de forma expresa la declaración de Sevilla, con cuyos criterios se solidariza de forma total y absoluta.

Destacaría el siguiente punto:

En su artículo 4 se señala:

La expresión contable que refleja el compromiso adquirido entre arrendador y el arrendatario se traduce en que el bien arrendado forma parte del activo fijo de la empresa de leasing y el servicio de arrendamiento se contabiliza como un gasto del arrendatario.

---

<sup>280</sup> SANZ SOLEY, (Jorge): La normativa Sajona (FASB 13). La Declaración de Sevilla y la Declaración de Caracas, 1987, citado en ORTUZAR SOLAR, (Antonio), op cit, pp. 138-139.

Lo anterior refleja plenamente el espíritu económico de la operación de leasing. Es necesario proteger especialmente esta forma de contabilización, pues de ha constatado que en los sistemas legales latinoamericanos es indudable que la arrendadora conserva la propiedad del bien mientras transcurre la fase arrendaticia del contrato de leasing y la venta al arrendatario es legalmente eventual.”<sup>281</sup>

“Así las cosas, es del todo incomprensible que en estos países tenga aplicación la FASB 13, pues en virtud del contrato que se celebra entre el arrendador y el arrendatario, al primero le corresponde la propiedad del bien, con todos los atributos del dominio y con la sola limitación de que el uso y goce lo tiene cedidos temporalmente al arrendatario. Este derecho va acompañado, además, de una opción del arrendatario que le permite comprar el bien al término del arrendamiento.”<sup>282</sup>

La adopción de los lineamientos contables de la FASB13 por parte de la Dirección General de Tributación Directa se dio sin consideración alguna a la naturaleza jurídica del leasing y seguramente sin conocimiento de la disputa aludida, por lo que no fue objeto del debido análisis, mismo que debe partir de las razones jurídico históricas que permean el nacimiento y concepción del leasing en el sistema románico y anglosajón respectivamente.

---

<sup>281</sup> SANZ SOLEY, (Jorge), op cit, p. 140.

<sup>282</sup> ORTUZAR SOLAR, (Antonio), op cit, pp. 140-141.

Necesariamente el balance debe ser un reflejo de la realidad jurídica y, por ello, no puede activarse un bien ajeno que está expuesto a llegar a desaparecer por una contingencia extraña al arrendatario y que, en el mejor de los casos, puede ser adquirido por éste en virtud de la opción de que goza.

Ya habíamos señalado con anterioridad que el no reconocimiento de las ventajas del contrato de leasing desde el punto de vista fiscal y contable en algunas legislaciones ha generado cierta práctica en la operatoria del leasing que tiende a desnaturalizar a esta figura a través de estipulaciones como las siguientes:

a) Sin opción de compra al final: de esa manera cuando finaliza el arrendamiento debe considerarse la adquisición de acuerdo al valor del bien en ese momento.

b) Realizar la operación en dos momentos diferentes mediante la celebración de un arrendamiento y por separado, el otorgamiento al arrendador de una opción de compra, dando origen a un contrato compuesto por dos negocios jurídicos separados. Al combinar ambas figuras surgen problemas con la naturaleza jurídica del contrato.<sup>283</sup>

---

<sup>283</sup> JINESTA LOBO, (Ernesto), op cit, p. 28.

Incluso es evidente que los fundamentos que esgrime tributación directa para justificar el tratamiento dispuesto, partiendo del llamado Principio de Realidad Económica, constituyen una interpretación errónea de los verdaderos alcances de dicho principio.

El principio de realidad económica no puede ser un instrumento que se convierta en obstáculo al desarrollo y reconocimiento de nuevas figuras contractuales tales como el leasing. Aquél supone la prevalencia de la realidad económica sobre el formalismo y carácter que las partes atribuyan al contrato, no el desconocimiento de figuras jurídicas con causa y finalidad propia: el leasing no supone inequívocamente la transferencia de la propiedad del bien sino que por el contrario es una de las posibles alternativas que resguarda. Tan es así que se admite la necesidad de lineamientos legales que impidan que aquella posibilidad devenga en obligatoria (valor residual no irrisorio, por ejemplo).

Tal y como se ha señalado, “la finalidad de la compraventa consiste en obtener inmediatamente la titularidad del dominio sobre determinado bien e incorporarlo al activo patrimonial del interesado. Al contrario, mediante el leasing se procura su prestación por un término determinado, a cuyo vencimiento puede ser restituido o adquirido en propiedad (...). En cuanto al leasing, es inadmisibles pretender conceptualizarlo como una compraventa disfrazada. Quienes propugnan esto soslayan un aspecto sustancial, como lo es el de la transferencia de la propiedad del bien objeto del contrato, que en el caso de la compraventa

es real e inmediata aunque parte del precio no sea saldado. En cambio, en el leasing la transmisión del dominio es potencial e incierta, pues el cliente tomador puede o no optar por la adquisición del bien.»<sup>284</sup>

De las consideraciones aquí esgrimidas se concluye que el actual tratamiento fiscal y contable del leasing en nuestro país no es más que un indicio del alto grado de desconocimiento de la figura que trae como consecuencia lógica su desnaturalización.

Por todo lo expuesto es que se hace necesario el reconocimiento del contrato de leasing como figura autónoma y diferente de los institutos hasta ahora conocidos con el pleno reconocimiento de la realidad jurídica que este implica. Debemos superar esa tendencia de encasillamiento que pretende asimilar toda figura novedosa a los contratos ya conocidos por el temor de una falta de regulación y más bien, avocarnos al estudio y regulación de esas nuevas formas de financiamiento que persiguen la satisfacción de necesidades propias de nuestra realidad jurídica-económica. El leasing reclama para sí el reconocimiento de una independencia y autonomía jurídica en todos los ámbitos del derecho.

## **SECCIÓN II: Adecuación del Leasing a la realidad jurídico-mercantil costarricense**

Indudablemente el sistema normativo de nuestro país no evoluciona de la misma forma que la sociedad civil lo requiere, no cabe duda que los parámetros de orden privado

---

<sup>284</sup> BENELBAZ, (Hector Ángel) y COLL W., (Osvaldo), op cit, pp. 351-352.

que nos rigen han sufrido y sufrirán una gran transformación por los fenómenos económicos y jurídicos de la globalización.

Por consiguiente es necesario e indispensable buscar los mecanismos legales que permitan un mayor acceso a las operaciones comerciales que demanda y exige el nuevo milenio.

#### **A) Ley Reguladora de los Contratos de Leasing:**

En la actualidad existe la práctica comercial del contrato de leasing en el mercado financiero costarricense sin que exista un adecuado marco legal regulatorio de tales contratos tipificación alguna del mismo, de ahí que algunos legisladores consideran “ que nuestro sistema jurídico ofrece una lenta capacidad de respuesta a los cambios que experimenta el país en los campos social, político y económico y que a menudo rebasan la legislación y jurisprudencia existentes. De ahí que ante la incapacidad de nuestro ordenamiento jurídico de adaptarse a las exigencias de la práctica comercial, la figura contractual de leasing, opera en el país sin una regulación que ordene su funcionamiento.

En nuestro criterio una figura tan importante y de tanta aplicación en el medio costarricense no puede carecer de un marco legal regulatorio. Es ante la ausencia de este que en la actualidad existe una gran confusión acerca del leasing según quedó visto y que ha

generado como consecuencia inmediata una desnaturalización del contrato dando al traste con las finalidades que justifican su origen y desarrollo.

Ante esta situación, existe en el plenario legislativo un proyecto de ley denominado “Ley Reguladora de los Contratos de Leasing” como propuesta normativa que pretende regular las relaciones que se derivan del contrato en estudio.

En vista de que muchas empresas se han dedicado a ofrecer sus servicios financieros con la aplicación de este contrato, es que surge la iniciativa de regular en dicho proyecto de ley el contrato de leasing pues al mismo se la aplican en la actualidad disposiciones propias de otros contratos como el arrendamiento, la opción de venta y el contrato de compraventa sin constituir ninguno de los anteriores. Desafortunadamente el proyecto en mención adolece de una serie de inconvenientes.

Tal y como se expone en el informe jurídico del citado proyecto elaborado por la Comisión de Asuntos Jurídicos de la Asamblea Legislativa, “la iniciativa pretende regular el objeto mismo del contrato de leasing, situación que no logra con profundidad adecuada, ya que es omisiva en muchos de sus aspectos esenciales, principalmente en cuanto a la conceptualización de sus pilares o parámetros, sea el caso de la definición del leasing, en sus

versiones operativa y financiera, así como la relación del mismo con el Derecho Tributario, en cuanto al escudo fiscal que utiliza el mismo.”<sup>285</sup>

De ahí que se torna indispensable el analizar y superar aquellos inconvenientes en aras de establecer un adecuado marco regulatorio del leasing.

### **1) Visión General:**

El proyecto de ley “Ley Reguladora de los Contratos de Leasing” contiene una serie de aspectos que consideramos necesario mencionar y analizar detenidamente debido a la importancia que estos poseen en la concepción del contrato de leasing., tal y como sigue.

#### **a) Terminología:**

El proyecto utiliza a lo largo de su articulado términos como alquiler, arrendamiento, arrendante-vendedor, arrendatario-comprador entre otros, para referirse a las partes como por ejemplo cuando se establece en su artículo tercero los sujetos que intervienen en el contrato. Consideramos que estos conceptos son propios de un tipo especial de contrato como lo es el arrendamiento. Ya hemos visto a lo largo del presente trabajo que el Leasing ostenta una naturaleza jurídica autónoma e independiente del contrato de arrendamiento al cual se le ha pretendido asimilar. Por ende no es aconsejable la utilización de dichos

---

<sup>285</sup> Comisión de Asuntos Jurídicos, Asamblea Legislativa: Informe Jurídico Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, 1988, p.2.

términos pues podría generar confusión e inseguridad y dar al traste con la pretendida autonomía del leasing: tratar de regularlo entonces, apelando a conceptos propios del arrendamiento y la compraventa no es lo más indicado; de ahí que lo recomendable es la utilización de términos propios que son reconocidos por la doctrina para identificar los elementos que integran el contrato, a saber: dador para designar al sujeto que actúa como intermediario financiero arrendando el bien al tomador, siendo este a su vez quién selecciona y recibe el objeto para su goce y uso. El proveedor por su parte es el fabricante de los bienes que en el leasing operativo asume el papel de dador y proveedor en forma simultánea. Es importante destacar que la traducción al español del vocablo en inglés Leasing significa traducido al español los gerundios “arrendando” o “alquilando”, por lo que utilizar el término traducido generaría los mismos problemas apuntados. Por lo demás, en el articulado 2, ab-initio, se reputa el leasing como “contrato de alquiler con opción de compra”, lo cual como ya se dijo no congenia con su naturaleza jurídica.

**b) Definiciones:**

En el artículo 2 se intenta enunciar la definición del contrato de leasing con todos los problemas que esto conlleva. Lo anterior dado que parte de una modalidad específica del leasing (concretamente el leasing financiero) para definir a este instituto al señalar que “el leasing es un contrato de alquiler con opción de compra mediante el cual una persona jurídica toma en posesión un bien, previamente adquirido por el arrendante-vendedor o a

solicitud del arrendatario-comprador, teniendo como plazo la duración de la vida útil del bien y a un precio que permite arrendante-vendedor, amortizar el costo total del bien adquirido, más un interés por capital adelantado y una ganancia; así como el arrendatario a ejercer su derecho de compra al vencimiento del mismo.<sup>286</sup>

Ante este intento de definición es oportuno señalar que, como es bien sabido, lo recomendable es que el legislador se abstenga de dar definiciones que limiten la aplicación de una figura contractual, y de establecerla, debe conceptualizarla de acuerdo a cada especie y de la forma más amplia posible. No existe una definición estricta del contrato de leasing pues esta varía de acuerdo a la modalidad de que se trate. En la definición analizada se establecen los elementos propios del leasing financiero, dejando por fuera las particularidades que reúne el leasing operativo señaladas a lo largo de presente estudio. Se cae pues en el error apuntado: una visión parcializada del contrato de leasing.

Por su parte en el artículo 2 se estipula que en el contrato de alquiler con opción de compra el arrendatario deberá ser una persona jurídica necesariamente, apreciación que nos parece errónea ya que en el intenso tráfico de bienes y servicios son muchos los profesionales liberales que requieren del contrato de leasing, tal y como quedó expuesto en el título primero en el apartado referido a los sujetos que intervienen. Negarle la posibilidad

---

<sup>286</sup> Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica: Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, Ley N° 12762. Gaceta N° 225 del Viernes 22 de noviembre de 1996.

a una persona física -profesionales- de acudir al leasing como medio idóneo de financiamiento, para la respectiva adquisición, significa contraponer el derecho a la realidad.

**c) Intermediarios financieros:**

En el numeral cuarto del citado proyecto se establece la posibilidad de que los bancos del sistema bancario nacional puedan desempeñar el papel de dadores en un contrato de leasing con el único requisito de comunicarlo de previo a la SUGEF y permitirle a esta un control. Tal posibilidad debe contraponerse con el artículo 73 inc.3 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional que reza: “ Queda estrictamente prohibido a los bancos comerciales: ... comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento...” Dicha norma como especificación del principio de legalidad en su sentido de vinculación negativa podría dar base a la tesis de la prohibición a los bancos comerciales del Estado de celebrar contrato de leasing financieros.

**d) Partes que intervienen:**

A partir de la redacción del párrafo segundo del artículo 12 del proyecto de ley se deduce que el fabricante o proveedor no es considerada como parte en un contrato de Leasing. Según la norma citada, “... el cliente no puede accionar contra el fabricante o proveedor, por tratarse de un tercero en la operatoria.”

A este respecto, según mencionamos en el título primero del presente trabajo, en el leasing el proveedor es parte integrante de este contrato pues el mismo adquiere una serie de obligaciones que le son exigibles en virtud de su participación.

**e) Derechos y obligaciones de las partes:**

En estrecha relación con lo anterior, las obligaciones y derechos que el proyecto de ley menciona deben de estipularse con relación a la modalidad de leasing adoptada pues es bien sabido que los derechos y deberes de las partes varían según el esquema de leasing utilizado, distinción que no se contempla en dicho proyecto existiendo incluso algunas contradicciones como por ejemplo el artículo 7 inc.e que estipula como obligación a cargo del arrendante vendedor contratar los seguros pertinentes que entra en abierta contradicción con el artículo 8 inc.d que obliga al arrendatario comprador a asegurar el bien contra todo riesgo.

**e) Opción de Compra:**

Algunos consideran que el proyecto en mención incurre en el error de admitir la existencia de una opción de compra en favor del tomador tanto en el leasing financiero como en el leasing operativo, lo que implica desnaturalizar a éste último pues en el leasing operativo esa posibilidad en favor del tomador no es reconocida. De esta forma, “ el proyecto utiliza conceptos sinónimos, o adjetivos calificativos para situaciones distintas, lo

que provoca y podría provocar, en caso de que se apruebe dicha propuesta, inseguridad a los detentadores beneficiarios de la ley, confusiones que es nuestra obligación solventar anticipadamente. Ejemplo de lo anterior es la utilización indistinta de las obligaciones, derechos, y atribuciones de las partes obligadas en el leasing financiero y operativo, es facultar en el leasing operativo, al arrendante de ejercer la opción de compra, posibilidad que obviamente le está vedada.”<sup>287</sup>

Sin embargo es nuestro parecer que desconocer la existencia de una opción de compra en el contrato de leasing operativo conlleva al reconocimiento desde el punto de vista jurídico ya no de una modalidad del contrato de leasing sino la existencia de un contrato de arrendamiento de bienes muebles puro y simple, regulado y tipificado en nuestro Código Civil. Lo anterior debido a que no existiría ninguna diferencia en el plano jurídico entre el arrendamiento de cosas muebles y el “leasing” operativo concebido sin opción de compra pues ambos contratos detentarían la misma causa y finalidad jurídica: el uso y goce de un bien que el arrendador dispone en favor del arrendatario contra el pago de una cuota periódica por concepto de uso del bien y por un plazo determinado a cuyo vencimiento deberá el arrendatario devolver el bien objeto del contrato.

---

<sup>287</sup> Comisión de Asuntos Jurídicos, Asamblea Legislativa: Informe Jurídico Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, 1988, p. 7

El leasing se caracteriza por determinar la posibilidad en favor del tomador de adquirir el bien, devolverlo o sustituirlo al finalizar el plazo( en una unidad jurídica y económica), tal y como se ha expuesto a lo largo del presente trabajo. Inclusive, según los oficios emitidos por la Dirección General de Tributación Directa (mismos de los cuales se parte para negar la existencia de una opción de compra en el leasing operativo), esa dependencia admite la posibilidad de que exista una opción de compra en el leasing operativo, según quedó analizado en el capítulo tercero del presente título.

### **B) Hacia una Tipificación del Contrato de Leasing**

Indudablemente la aplicación de esta figura contractual ha adquirido en los últimos años un gran auge como alternativa de financiación que tiende a satisfacer las necesidades actuales de explotación de activos. Muestra de lo anterior es que de acuerdo a estudios indicadores de mercado realizados por las Arrendadoras Comerciales en 1996 se estimó que la cartera de activos de la industria del leasing en Costa Rica era cercana a los 33 millones de dólares, donde el mercado de vehículos en la distribución por activos representaba un 44% de la cifra total.<sup>288</sup> A este respecto el Gerente General de Arrendadora BANTEC S.A. y presidente de la Asociación Costarricense de Arrendadoras señor Manuel Párraga Sáenz señala: “ aunque las carteras de crédito son mucho más grandes que las de arrendamiento y por lo tanto este requiere un crecimiento absoluto menor para mostrar mayores tasas de

---

<sup>288</sup> De acuerdo a un estudio realizado por EKA Consultores (Consultores Internacional) en octubre de 1996 la cartera de activos de la industria del leasing era cercana a los 26 millones de dólares, en Revista Banco Central de Costa Rica, N° 78, octubre de 1996, p. 9.

crecimiento, lo cierto es que del pastel llamado “inversión privada” el trozo que le corresponde al arrendamiento es cada vez más grande en relación con el del crédito tradicional.<sup>289</sup>

Por consiguiente, consideramos que nuestro ordenamiento jurídico ha sido incapaz de dar una respuesta acorde con la fuerte penetración de esta figura contractual en el mercado costarricense. De ahí que surge la imperiosa necesidad de una adecuada regulación normativa que determine el marco jurídico de su aplicación para efectos de dotar de seguridad jurídica a los sujetos partícipes de esta relación contractual.

Ante esta situación debemos considerar la viabilidad de regular esta compleja figura a través de una ley específica que se convierta en el fundamento jurídico que permita su aplicación y desarrollo.

Los aspectos básicos que se deben de considerar en esta regulación son:

### **1) Definición:**

Si bien es cierto no es recomendable que el legislador establezca definiciones por el peligro constante de dejar situaciones jurídicas sin regulación, lo cual obviamente debilita la

---

<sup>289</sup> PÁRRAGA SÁENZ, (Manuel): La Hora del Leasing, en Revista Rumbo N° 3, sección Banca y Finanzas, Costa Rica, 1998, p. 44.

ley, conociendo además que dicha labor corresponde a la doctrina general y no compete estrictamente a su campo, consideramos que de hacerlo, debe ser de forma clara, precisa, y estable conforme a cada una de las modalidades existentes que han sido expuestas.

No es posible establecer un concepto unívoco del contrato de leasing ya que el mismo varía según la modalidad de que se trate.

## **2) Naturaleza Jurídica:**

Todo esfuerzo legislativo dirigido a la regulación de esta figura debe partir del reconocimiento de la autonomía, independencia y complejidad de dicho contrato. Bien es sabido que la doctrina es conteste en afirmar la naturaleza jurídica propia del leasing que lo diferencia y caracteriza de las figuras contractuales tradicionales.

Ante el reconocimiento del leasing como figura plena y autónoma es indispensable abandonar la tendencia tradicional de subsumir dicho contrato en los parámetros normativos establecidos para otras figuras tales como el arrendamiento, la compraventa con reserva de dominio, mandato, entre otras. De ahí que es necesario prescindir de términos que son propios de estas figuras contractuales que puedan sugerir su asimilación con las mismas.

### **3) Elementos subjetivos del contrato:**

Dentro de este tipo contractual deben reconocerse el carácter trilateral de la relación jurídica al participar en ella tres polos subjetivos de interés: el dador, tomador y proveedor con la variante de que una misma persona reúna la condición de dador y proveedor a la vez.

Dentro de cualquier texto normativo es conveniente enunciar un mínimo de derechos y obligaciones comunes en un tipo contractual determinado, sin que las mismas sean taxativas. De ahí que es importante resaltar que los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en el contrato de leasing varían según la modalidad a aplicar.

Sin embargo este contrato en cualquiera de sus modalidades debe conferir al tomador la *posibilidad* de adquirir el bien objeto del contrato al finalizar el término de “arriendo” pues de lo contrario estaríamos en presencia de un arrendamiento de cosas muebles puro y simple, ya tipificado por nuestra normativa civil, según se ha visto.

### **4) Objeto del contrato:**

Consideramos que no es prudente establecer ningún tipo de calificación en cuanto a los bienes susceptibles de ser objeto de este contrato pues en todo caso el leasing se muestra como un instrumento tendiente a satisfacer las necesidades del entorno social del cual surge; no obstante debe reunir los requisitos que la doctrina señala, según lo visto. De ahí que es

preferible omitir toda calificación de destino para desencadenar la operación de la fuerte atadura del tradicionalismo.

#### **5) Duración del contrato:**

No resulta conveniente la fijación de un plazo determinado pues el mismo debe estar en consonancia con el bien dado en arriendo y según la modalidad adoptada. Sin embargo la doctrina ha establecido ciertos parámetros para la determinación del plazo en el leasing financiero. Así, tratándose de esta modalidad, la duración del contrato debe guardar estrecha relación con la vida útil estimada del bien. El plazo debe estipularse de tal manera que permita la recuperación de la inversión hecha por el dador y la correspondiente amortización fiscal del bien; por ello algunas legislaciones han preferido establecer plazos mínimos aproximados que resguarden la satisfacción de los intereses de las partes en el contrato, permitiendo la recuperación del coste del bien sin que esto encarezca el costo de los cánones que el tomador satisface al dador.

En el leasing operativo la duración del contrato no guarda relación alguna con la vida útil estimada del bien sino que más bien el plazo en este tipo de contratos es corto debido a la rápida obsolescencia de que son objeto los bienes dados bajo esta modalidad.

**6) Extinción del contrato:**

Cualquier intento de regulación normativa del leasing debe prever la posibilidad de una terminación anormal del contrato la cual deberá ajustarse a los principios reconocidos dentro del sistema jurídico vigente para tales casos. A este respecto remitimos al apartado referente a la terminación anormal del contrato en el título primero, capítulo tercero, sección tercera.

**7) Precio:**

Como elemento básico del contrato de leasing, el precio requiere de una regulación adecuada según los lineamientos financieros de la operación. Sobre todo tratándose del valor residual, cuyo importe no puede ser irrisorio ni dejarse de pactar, de tal forma que un valor residual con un porcentaje ínfimo del precio originario del bien, desvirtúan la naturaleza del leasing, porque “un contrato de esas condiciones lleva a presumir que el tomador ha descartado la posibilidad de restituir el bien al término del contrato. Tal presunción conduce a sostener la existencia de una venta a plazos disfrazada.”<sup>290</sup> De esta forma se trata de salvaguardar las facultades del tomador en relación a la adquisición, devolución y sustitución de los bienes al finalizar el contrato de leasing.

---

<sup>290</sup> BARREIRA, (Delfino), op cit, p. 325.

### **8) Tratamiento Contable y Fiscal:**

Constituyen éstos los aspectos más controvertidos al momento de enfrentar una posible regulación del contrato de leasing. Lo anterior dada la disparidad de criterios que pretenden encausar su regulación.

Como se ha podido apreciar los parámetros que rigen la aplicación de este contrato en nuestro país son los dos oficios emitidos por la Dirección General de Tributación Directa que a su vez aplican los principios generales contables y las interpretaciones establecidas por la Financial Accountants Standard Board (FASB 13), así como la Ley General de Impuesto sobre las Ventas, ley N° 6826, artículo 2 inciso c; la ley de Impuesto sobre la Renta, ley N°7092, artículo 88 y código de Normas y Procedimientos Tributarios, artículo 8. Tales parámetros distan del adecuado tratamiento contable y fiscal que la doctrina generalizada establece a ese respecto, según quedó expuesto en la sección primera de presente capítulo.

Por consiguiente, consideramos que los artículos de la Ley de Impuesto sobre la Renta y Ley General de Impuesto sobre las Ventas en sus artículo 88 y artículo 2 inciso c respectivamente, deben ser modificados ya que constituyen un obstáculo al reconocimiento del carácter autónomo, independiente y complejo del contrato de leasing. Conlleva esto una clara distorsión de su naturaleza jurídica al tratar de asimilarlo a una compraventa a plazos.

Por ende, dichas reformas deben orientarse al resguardo de los lineamientos doctrinales que se han desarrollado para establecer el debido tratamiento contable y fiscal del leasing ya que de esto depende el desarrollo y consolidación de este contrato como figura jurídica.

Estas reformas deben posibilitar al tomador deducir la totalidad de la cuota del impuesto sobre la renta, sobre todo tratándose del leasing financiero, de tal forma que sea reconocido el derecho de uso y goce sobre el bien por parte de aquel así como el derecho de dominio que ostenta el dador, quién a su vez podrá depreciar al bien según los porcentajes que la ley establece rindiendo el respectivo tributo sobre los activos. Lo anterior acorde con la realidad jurídica que comprende el contrato de leasing que exhibe la propiedad del bien en manos del dador y el uso y goce en favor del tomador con los consiguientes estados contables demostrativos de tal situación.

## CONCLUSIÓN GENERAL

Como ha quedado expuesto a lo largo del presente estudio es clara y evidente la errónea concepción que existe en nuestro medio acerca del contrato de leasing, su naturaleza jurídica y las finalidades que con su formalización se persiguen.

La desnaturalización que sufre en la actualidad el contrato de leasing en la adquisición de vehículos automotores en Costa Rica es producto de diferentes factores. Entre ellos podemos enunciar la errónea adopción de clasificaciones contables que han querido asimilar en sus efectos al contrato de leasing con figuras tradicionales por demás conocidas como la compraventa con reserva de dominio, la compraventa a tractos y el propio arrendamiento, clasificaciones que responden a un origen y concepción diferente del contrato de leasing, particularmente al sistema anglosajón.

Lo anterior, aunado al alto grado de desinformación y la falta de un marco legal regulatorio del leasing en nuestro país, supone en la práctica la realización de convenios mediante los cuales se persiguen finalidades propias de otras figuras contractuales que difieren en su causa o finalidad con el contrato de leasing.

El estudio de los contratos que aplican las actuales entidades arrendadoras en el mercado automotor costarricense, así como el análisis de los pronunciamientos de la Dirección General de Tributación Directa que ordenan el tratamiento contable y fiscal al que debe ser sometido el leasing, son demostrativos de la hipótesis planteada al inicio de esta investigación: el contrato de leasing utilizado en la venta de vehículos automotores en Costa Rica no puede ser considerado como un contrato de leasing ya que no reúne los elementos esenciales que caracterizan y definen a dicho contrato.

El cumplimiento de la referida hipótesis se sustenta básicamente en dos indicadores. El primero de ellos apunta a la existencia de cláusulas en el leasing financiero que establecen la transferencia automática y obligatoria del vehículo en favor del tomador con el pago de la última cuota, de tal manera que la compra del vehículo se convierte ya no en una opción que posee el tomador como ocurre en el leasing, sino que la misma deviene en obligatoria y de pleno derecho verificada al finalizar el plazo.

Esta situación impide a todas luces la conceptualización de estos convenios como contratos de leasing dando lugar más bien a la formación en la realidad jurídica de una típica compraventa a tractos con reserva de dominio entre el tomador-comprador y la sociedad arrendadora-vendedora. Lo anterior debido a que esta última no hace más que financiar en un cien por ciento la compra del vehículo, reservándose la propiedad del bien hasta tanto no

le sea cancelado el precio total del automotor dado en arriendo, momento en el cual se operará la transferencia de dominio del vehículo en favor del usuario-comprador.

Sin lugar a dudas la intención de las partes en este tipo de contrato es realizar una compraventa en donde la transferencia del dominio del vehículo se difiere hasta el momento en que el “arrendatario” cumpla con la totalidad de las cuotas pactadas en el contrato. De esta forma el “arrendador” se garantiza el cumplimiento en el pago de la totalidad de las cuotas mediante la reserva de la propiedad del vehículo.

De igual forma y lográndose distinguir el segundo indicador, la pretendida asimilación del contrato de leasing financiero con la compra venta de activos desde el punto de vista contable y fiscal, produce un total desconocimiento de la naturaleza y realidad jurídica que comprende este instituto así como las finalidades que se persiguen con su suscripción al obviarse la propiedad que mantiene el dador sobre los bienes dados en leasing.

Bajo esta concepción se pretende dar por un hecho la transferencia de la propiedad del bien desde un primer momento cuando en realidad el leasing supone la facultad en favor del tomador de adquirir el bien, restituirlo o renovarlo, de tal forma que éste podrá o no adquirirlo según le convenga. En este punto radica la esencia y utilidad del contrato de

leasing: la opción de compra, elemento caracterizador en el leasing es una facultad que posee el tomador, no una obligación.

Tal y como se aprecia, el leasing financiero en nuestro país presenta una serie de particularidades que desvirtúan la naturaleza y autonomía jurídica propia que se reconoce en doctrina a este tipo de contrato y que a la postre significarán un total desconocimiento y aniquilación de las ventajas que supone su práctica.

En cuanto al leasing operativo, tal y como quedó demostrado, existe una confusión en cuanto a los elementos que caracterizan a dicho contrato frente al leasing financiero. De ahí que resulta indispensable el establecimiento de criterios objetivos que permitan su reconocimiento frente a la modalidad financiera y su contraposición con otras figuras de tal forma que se abandone su pretendida asimilación desde el punto de vista fiscal y contable con el contrato de arrendamiento puro y simple.

La distinción entre el leasing financiero y el leasing operativo debe partir de los elementos enunciados en el presente estudio para su caracterización, atendiendo principalmente a la finalidad a la que está dirigida esta modalidad contractual cual es la colocación directa de los productos (generalmente de rápida obsolescencia) en el mercado por parte de sus fabricantes a través de contratos de leasing de corta duración en los cuales

asumen los riesgos inherentes a la operatoria, resguardándose la posibilidad en favor del tomador de restituir los bienes, adquirirlos o sustituirlos al finalizar el término del contrato.

De todo lo expuesto en el presente estudio se colige que el contrato de leasing, en cualquiera de sus modalidades, dista en sus caracteres de las finalidades propias que persiguen las figuras tradicionales hasta hoy conocidas pues permite la programación de diversos intereses mediante la suscripción de un contrato en donde existe una unidad jurídica y económica entre el arrendamiento y la opción de compra. De esta forma el usuario-tomador goza del uso y disfrute de un bien manteniendo la posibilidad de su adquisición al finalizar el término del contrato mediante el pago de un precio o valor residual que no puede ser irrisorio ni dejarse de pactar.

Tal y como lo mencionamos con anterioridad, las finalidades propias que persigue el leasing permiten el reconocimiento de su naturaleza jurídica frente a institutos tradicionales como el arrendamiento y la compraventa. No puede ser conceptualizado como un simple arrendamiento pues en este no existe la opción de compra; incluso en el leasing financiero las obligaciones del dador y el tomador difieren en cuanto las obligaciones del arrendador y arrendatario. Tampoco es una compraventa pues en el leasing la adquisición del bien es una de las posibles alternativas con que cuenta el tomador.

El leasing es una figura que surge como consecuencia de las necesidades del mundo globalizado en donde es indispensable la constante renovación de bienes de capital en aras del mantenimiento de los índices de competitividad dentro del gran mercado mundial al cual asisten las economías del orbe.

Producto de esas necesidades es que el leasing persigue la disociación entre la propiedad del bien y su uso, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos; lo importante no es el dominio que se tiene de los bienes sino la posibilidad de su uso y goce. Lo anterior sin desmérito de la posibilidad que importa el leasing de adquirir los bienes objeto del contrato al cumplirse el plazo estipulado por las partes.

Según la experiencia internacional, uno de los factores que promueven el desarrollo del leasing es el reconocimiento de las ventajas que este posee en el plano impositivo. El leasing actúa como un verdadero escudo fiscal, característica que permite maximizar los beneficios de su utilización al ser consideradas las cuotas periódicas que el tomador satisface al dador como gastos deducibles del impuesto a las utilidades. Sólo a partir del reconocimiento de la realidad jurídica en la que se fundamenta el contrato de leasing en las diferentes áreas del derecho es que este logrará sustentar su pretendida autonomía y naturaleza jurídica propia.

Éstos y otros caracteres son lo que dotan al leasing de naturaleza y autonomía jurídica propia frente a las figuras clásicas de financiación las cuales se muestran insuficientes de satisfacer las necesidades del mundo moderno. Sin embargo, la realidad jurídica costarricense se aleja de estas consideraciones: nos encontramos en la actualidad ante un panorama desalentador en el reconocimiento y desarrollo de este instituto.

Debe pues abandonarse todo intento de asimilación del contrato de leasing con otros institutos que originen en última instancia el desconocimiento de una figura llamada a satisfacer requerimientos de las empresa moderna y del actual profesional. El leasing se convierte en un valioso método de financiación de la pequeña y mediana empresa que busca abrirse paso en el gigantesco mundo de la globalización.

Es indispensable avocarse al estudio y análisis de esta figura con la finalidad de crear un adecuado marco legal regulatorio que persiga el reconocimiento de las particularidades y características propias del leasing en todos los ámbitos del derecho. Se torna necesario el resguardo de las ventajas que el leasing supone en materia fiscal: son los beneficios fiscales los que impulsan el nacimiento y desarrollo de esta figura.

Erradicar la malversación y desnaturalización que sufre en la actualidad el leasing en nuestro medio debe ser el objetivo inmediato de todo intento de regulación de esta figura,

para lo cual deberán superarse las mentalidades conservadoras que pretenden asimilar esta figura a los institutos tradicionales ya regulados en nuestro ordenamiento jurídico: el leasing es una figura jurídico-económica dotada de una naturaleza y autonomía jurídica propia.

**ANEXOS**

**ANEXO N°1:**

**LINEAMIENTOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN**

**DE ESQUEMAS DE LEASING**

**ARRENDADORA BANTEC**

## LINEAMIENTOS PARA LA IMPLEMENTACION DE ESQUEMAS DE LEASING

### I) Generalidades

#### Qué es el "leasing"?

Es un mecanismo mediante el cual se pueden utilizar activos, como por ejemplo: vehículos y maquinaria, a cambio del pago de cuotas periódicas que se registran contablemente como un **alquiler** (arrendamiento).

#### Tipos de leasing:

En la actualidad los contratos de "leasing" o arrendamiento se clasifican en dos tipos: **financieros** y **operativos**. La diferencia fundamental se encuentra en la propiedad del activo, lo cual implica que si el contrato de arrendamiento transfiere la propiedad del activo (como por ejemplo, mediante una opción de compra valor simbólico) se trata de un leasing financiero, si no lo hace, es operativo.

Adicionalmente, según la literatura financiera y contable norteamericana (principalmente de los Estados Unidos y México) y recientemente utilizados en Costa Rica por la Dirección General de Tributación Directa, se deben utilizar ciertos parámetros para diferenciar entre un leasing financiero y uno operativo. Así, si el esquema de leasing incluye al menos una de las siguientes características, el contrato es financiero:

1. Si el contrato transfiere automáticamente la propiedad del activo al finalizar el contrato.
2. Si se incluye una opción de compra a precio especial.
3. Si la duración del contrato es mayor o igual al 75% de la vida útil del activo.
4. Si el valor presente de los pagos de arrendamiento es igual o mayor al 90% del precio del activo.

De lo anterior se puede deducir que aquel contrato que no sea financiero, es por defecto, operativo.

Bajo las definiciones anteriores, un "leasing financiero" es similar a un crédito tradicional, donde la cuota se compone de intereses y amortización, mientras que el "leasing operativo" es un alquiler puro y el pago periódico se registra como un gasto por alquiler.

## **II) Servicios Adicionales**

Dentro de los **servicios adicionales** más importantes que ofrecen nuestros esquemas de arrendamiento se pueden citar los siguientes:

1. Servicio de mecánica en carretera: cubre la atención de seis servicios anuales relacionados con desperfectos mecánicos básicos (como por ejemplo, cambio de llantas y suministro de combustible) en las principales carreteras del país.
2. Dos servicio de cerrajería al año.
3. Servicio de remolque en carretera: incluye dos servicios anuales de grúa, cubriendo los primeros 200 kilómetros de remolque.
4. Descuentos comerciales en talleres mecánicos, de enderezaco y pintura, venta de repuestos, hoteles y restaurantes entre otros.
5. Descuentos para el alquiler de vehículos en National Car Rental de 30% en forma permanente y de 50% en caso de colisión. Este último descuento es aplicable a los primeros tres días de alquiler y aplica para vehículos clase A y B.
6. Descuento en el taller Tres Erres de 25% sobre el monto del deducible para reparaciones hasta de ₡1.500.000. Así mismo, en caso de que usted decida reparar su vehículo en este taller, recibirá servicio gratuito de remolque desde el lugar del accidente hasta el local del taller y será trasladado hasta su casa u oficina y viceversa una vez finalizada la reparación.
7. Descuento en el taller Romero Fournier del 10% en la mano de obra de la reparación. El servicio de remolque gratuito aplica también en este taller. (los servicios de grúa de estos talleres no se toman en cuenta dentro de los dos servicios de remolque ofrecidos anteriormente).

## **III) Requisitos**

### **Persona Jurídica:**

- Factura proforma emitida por el proveedor a nombre de ARRENDADORA BANTEC.
- Estados Financieros de los últimos 2 períodos fiscales y uno con fecha de corte reciente. En caso de ser estados financieros no auditados, estos deberán ser firmados por el Contador y el Representante Legal de la empresa.
- Certificación de personería jurídica, copia de la cédula jurídica, copia de la cédula del representante legal.
- Llenar la solicitud de persona jurídica otorgada por Arrendadora Bantec.

### **Persona Física:**

- Llenar solicitud de arrendamiento
- Orden patronal (constancia salarial) o certificación de ingresos emitida por un contador público autorizado.
- Copia de los estados de cuenta de al menos una tarjeta de crédito o de la cuenta corriente de los últimos tres meses.

### **Diferentes esquemas de leasing operativo**

En los leasing operativos, los esquemas más utilizados son:

1. Depósito al inicio del arriendo por un 20% del valor del activo
2. Sin depósito inicial y con un valor al final del arriendo entre el 30 y el 40% del valor del activo.
3. Con una combinación de ambos.

Para cualquiera de los esquemas que se trabaje, existe la opción de compra la final del contrato, y el precio de venta será el depósito en garantía, el monto del valor final o bien la combinación antes mencionada.

### **Dentro de las principales ventajas del “leasing operativo” podemos citar las siguientes:**

- No afecta el nivel de inversión en activos fijos, ni el nivel de endeudamiento.
- Representa en términos de flujo de caja, la alternativa más económica de utilizar un activo.
- Reduce el riesgo de posesión y obsolescencia de un activo.
- Hace posible programar en forma ordenada la renovación de los activos.
- Mejora los indicadores financieros de la empresa, como por ejemplo, la rentabilidad sobre activos y sobre la inversión.
- El arrendamiento se asemeja a un esquema de depreciación acelerada de activos, aunque genera mayores beneficios fiscales.
- El costo financiero efectivo es menor al de un esquema de crédito tradicional.

### **Diferentes tipos de leasing financiero**

En los leasing financieros el esquema más utilizado sería:

1. Sin depósito inicial y sin valor residual ( financiado 100%)

### **Dentro de las principales ventajas del “leasing financiero” podemos citar las siguientes:**

- Existe la posibilidad de “financiar” hasta el 100% del valor del vehículo.
- Aprobación en un máximo de tres días.
- Se ofrecen esquemas en dólares y colones con plazos de hasta 48 meses.
- Beneficio fiscal de la depreciación y los intereses.
- Sin comisiones ni gastos de formalización o de prenda.
- Inclusión del seguro dentro de la cuota (mantenimiento opcional)

“Nuestros esquemas son totalmente flexibles y adaptables al flujo de caja de cada empresa. Por lo tanto, si los esquemas propuestos no satisfacen los requerimientos de sus clientes, sírvase comunicarse con nosotros y juntos diseñaremos el esquema idóneo.”

#### **IV) Solicitud de arrendamiento y proceso de formalización**

Una vez presentada la documentación completa, Arrendadora Bantec realizará el análisis del solicitante y resolverá en un plazo máximo de tres días. En caso de que la solicitud no sea aprobada, se le informará al cliente y a la agencia. Si la respuesta es positiva, se procederá a la formalización respectiva del contrato, para lo cual, seguiremos los siguientes pasos:

1. El "Vendedor" nos enviará por fax (al 290-6964) las características del vehículo según los datos de la factura proforma. Esta información es necesaria para la preparación del contrato y debe incluir al menos lo siguiente: marca del vehículo, estilo, categoría, carrocería, número de chasis y de motor, año, peso bruto y neto, marca del motor, color, tipo de combustible, cilindraje y número de cilindros.
2. Se prepara el contrato y se firma con el cliente. Una vez firmado el contrato, Arrendadora Bantec confeccionará la orden de compra del vehículo y el "Vendedor" preparará los documentos de venta (escritura de venta, poderes para renovaciones de placas, etc.) y entrega del mismo.
3. Arrendadora Bantec enviará al Agente de Seguros a asegurar el vehículo, para lo cual es requisito presentar una copia de la factura o del plan de ventas.
4. Una vez asegurado el vehículo, Arrendadora Bantec autorizará, mediante carta o fax, a un representante de la empresa o arrendatario a retirar el vehículo adquirido.
5. Se procede a la cancelación de la factura de venta. Es importante resaltar que este proceso se realiza en uno o dos días máximo, por lo que para la "Agencia" y el "Vendedor" la venta es considerada como una **venta de contado**.

Deseando que nuestra oferta pueda serles útil para el desarrollo de nuevos esquemas para la venta de vehículos, me suscribo con toda consideración y estima.

**ANEXO N°2:**  
**CONTRATO DE LEASING OPERATIVO**  
**ARRENDADORA BANTEC**

**ARRENDADORA BANTEC, S. A.**  
**OPERACION No.**  
**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE VEHICULO.**

ARRENDADORA BANTEC, S. A. empresa costarricense inscrita en el Registro Público bajo el tomo quinientos diecisiete, folio doscientos trece, asiento doscientos treinta y nueve, con cédula de personería jurídica tres-ciento uno-cero noventa mil novecientos veinticuatro-treinta; representada para este acto por su Presidente Señor LIONEL PERALTA LIZANO, mayor, casado una vez, administrador de empresas, vecino de Barrio Los Yoses, del Automercado doscientos cincuenta metros al Sur, Cédula de Identidad número uno-quinientos cuarenta y tres-quinientos treinta, con facultades de Apoderado Generalísimo sin límite de suma, en adelante y para efectos de este contrato conocido como "LA ARRENDADORA", celebra un Contrato de Arrendamiento con:

XXXXXXXXXXXXXXXX Cédula Jurídica número XXXXXXXXXXX, representada en este acto por el Señor XXXXXXXX, mayor, XXXX, XXXXX, cédula número XXXXXXXXXXX, vecino de XXXXXX, con facultades de Apoderado Generalísimo sin límite de suma, para efectos de este contrato, conocido como "EL ARRENDATARIO", de EL VEHICULO que a continuación se describe:

-MARCA:  
-ESTILO:  
-CATEGORIA:  
-NUMERO DE CHASIS:  
-AÑO:  
-PESO BRUTO: KGS  
-MARCA DE MOTOR:  
-NUMERO DE MOTOR:  
-COLOR:  
-COMBUSTIBLE:  
-CILINDRAJE: C.C.  
-CILINDROS:  
-PLACA:

bajo las siguientes condiciones:

**PRIMERA:** LA ARRENDADORA, entrega EL VEHICULO y EL ARRENDATARIO lo recibe en perfectas condiciones mecánicas y de carrocería y deberá ser devuelto eventualmente al vencimiento del presente contrato en el domicilio de LA ARRENDADORA en adecuado estado de conservación y en un plazo no mayor a ocho días naturales. No será motivo de suspensión de pago del alquiler, el hecho de que EL VEHICULO arrendado no funcione o no pueda ser utilizado por desperfectos de cualquier naturaleza. LA ARRENDADORA, no responde en ningún caso de la bondad de EL VEHICULO arrendado, no garantiza en forma alguna su buen funcionamiento, ni asegura su rendimiento.

EL ARRENDATARIO declara haber recibido a su entera satisfacción el bien arrendado. Sin embargo, LA ARRENDADORA se compromete a subrogar a EL ARRENDATARIO todos los derechos referentes a la garantía que le otorge el fabricante al comprador, cediéndole al efecto tales derechos que por este concepto pudieran corresponderle y EL ARRENDATARIO aquí acepta tal subrogación y se da por satisfecho.

**SEGUNDA:** El costo mensual del arriendo será la suma XXXXXXXX (cXXXXXX), pagaderos por mensualidades vencidas el día XXXXXX de cada mes por un plazo de XXXXX meses.

Cuando el pago del arriendo se efectúe mediante cheque, éste será considerado como efectuado hasta tanto se haga efectivo.

El costo mensual del arriendo será revisable trimestralmente. Para tal efecto, LA ARRENDADORA comunicará por escrito una semana antes de la fecha de cobro, el monto de la nueva cuota mensual valedera para el siguiente trimestre. Lo anterior, en el entendido de que la comunicación escrita formará parte integral de este contrato de arrendamiento.

EL ARRENDATARIO se compromete a depositar esta suma en el domicilio de LA ARRENDADORA en la fecha estipulada. La falta de pago puntual del precio del arrendamiento, generará un interés moratorio del 4 % mensual, sobre el valor del arriendo o de los saldos insolutos a partir de la fecha de mora y hasta la total satisfacción del adeudo.

Después de 30 días calendario de atraso, LA ARRENDADORA podrá dar por terminado el Contrato de Arrendamiento y solicitar al EL ARRENDATARIO la devolución de EL VEHICULO en las condiciones pactadas en este contrato, en cuyo caso LA ARRENDADORA tendrá derecho a demandar los daños y perjuicios pertinentes que amerite, por causa de la terminación anticipada de este contrato de arrendamiento.

**TERCERA:** Queda expresamente prohibido a EL ARRENDATARIO el subarrendar, gravar, ceder, traspasar, dar en garantía o comprometer en modo alguno su derecho sobre EL VEHICULO arrendado.

LA ARRENDADORA deberá ser informada de inmediato por EL ARRENDATARIO de todas aquellas ocasiones especiales en la que participe o vaya a participar El VEHICULO objeto de este contrato, por ejemplo y no excluyendo, viajes, acarreo especiales, participación en desfiles, etc.

**CUARTA:** EL ARRENDATARIO tendrá a su cargo todos los gastos de operación y mantenimiento de EL VEHICULO, entre los cuales están, pero no limitados a: seguros como los mencionados en el punto quinto de este contrato, derechos de circulación, combustible y aceites, cambio y reparación de llantas y cualquier otro gasto de mano de obra y repuestos que no cubren las garantías del fabricante, necesarios para mantenerlo en perfectas condiciones. Asimismo, EL ARRENDATARIO cubrirá los gastos de inscripción de EL VEHICULO.

**QUINTA:** EL ARRENDATARIO suscribirá y pagará, utilizando sus propios fondos, pólizas de seguros a nombre de ARRENDADORA BANTEC S. A., que deberán mantenerse vigentes durante todo el plazo del presente convenio, que incluyan por lo menos lo siguiente:

- a- Cobertura A: Por responsabilidad civil extracontractual por lesión o muerte de personas por un monto mínimo de ₡ 40 millones (cuarenta millones de colones) por persona o ₡ 100 millones (cien millones de colones) por accidente.
- b- Cobertura C: Por responsabilidad civil extracontractual por daños a la propiedad de terceros, por un monto mínimo de ₡ 5 millones (cinco millones de colones) por accidente.
- c- Cobertura D: Por colisión o vuelco por colisión, la cual deberá reflejar en todo momento el valor en el mercado del vehículo asegurado al inicio de el contrato.
- d- Cobertura F: Por robo o hurto y retención indebida.
- e- Cobertura H: Por Vuelco y riesgos adicionales.

Éstos montos podrán ser revisados y ajustados a solicitud de LA ARRENDADORA cuando las condiciones lo ameriten. En caso de accidente, EL ARRENDATARIO cubrirá los deducibles

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO No.

correspondientes, tanto de EL VEHICULO arrendado como de los demás vehículos participantes en el percance.

EL ARRENDATARIO responderá por la totalidad de los cargos que no sean cubiertos por las mencionadas pólizas resultado de arreglos judiciales o extrajudiciales, coaseguros, gastos legales o cualquier otro necesario para solventar el problema. De cualquier modo, EL ARRENDATARIO no podrá argumentar la falta de seguro, de recursos económicos o cualquier otro motivo para no retornar EL VEHICULO en perfectas condiciones mecánicas, de carrocería y con sus accesorios completos.

EL ARRENDATARIO autoriza en forma expresa a LA ARRENDADORA a cancelar en caso de incumplimiento de su parte, las primas correspondientes del seguro, y a cargar el monto pagado a la siguiente cuota de arrendamiento. La imputación de los pagos corresponde a LA ARRENDADORA.

**SEXTA:** LA ARRENDADORA deberá recibir pruebas fehacientes a su criterio de que las pólizas han sido suscritas y pagadas a la compañía aseguradora con anterioridad a la entrega de EL VEHICULO o en las fechas de renovación de las mismas.

Asimismo, deberá aportar documentos que demuestren la cancelación de derechos de circulación, impuestos de ruedo y cualquier otro gasto relacionado con EL VEHICULO, incluyendo el mantenimiento adecuado del mismo.

**SETIMA:** EL ARRENDATARIO será responsable del pago de todas aquellas infracciones a la ley de tránsito que hayan sido cometidas durante la vigencia de este contrato y autoriza en forma expresa a LA ARRENDADORA a cancelar en caso de incumplimiento de su parte las infracciones correspondientes y a cargar el monto pagado a la siguiente cuota de arrendamiento.

**OCTAVA:** EL ARRENDATARIO además de mantener EL VEHICULO en perfectas condiciones, se compromete a eliminar al momento de la devolución de EL VEHICULO cualquier rótulo o identificación que no portaba al iniciar este contrato y cualquier mejora quedará en beneficio de LA ARRENDADORA si esta así lo desea, caso contrario podrá solicitar su remoción .

**NOVENA:** EL VEHICULO únicamente podrá ser conducido por EL ARRENDATARIO, o bajo la responsabilidad absoluta de éste por las personas que él mismo autorice. El uso de EL VEHICULO por personas no autorizadas por EL ARRENDATARIO siempre será responsabilidad absoluta de EL ARRENDATARIO.

**DECIMA:** EL ARRENDATARIO se compromete a no conducir EL VEHICULO fuera de los límites de Costa Rica, a menos de que haya sido autorizado por LA ARRENDADORA para hacerlo y haya tomado una póliza extraterritorial correspondiente.

**DECIMA PRIMERA:** LA ARRENDADORA no asume ninguna responsabilidad por cualquier uso de EL VEHICULO en un acto ilícito en contravención de las Leyes de la República de Costa Rica.

**DECIMA SEGUNDA:** Para garantizar el cumplimiento de este contrato EL ARRENDATARIO deposita en este acto, a título de garantía, en LA ARRENDADORA la suma de XXXXXXXX (¢ ). Este depósito se mantendrá durante toda la vigencia del contrato y le será devuelto a EL ARRENDATARIO al finalizar el plazo del mismo, siempre y cuando haya cumplido con todas las obligaciones que en el mismo se estipulan. En caso de incumplimiento de alguna de las cláusulas del presente contrato, EL ARRENDATARIO perderá el depósito dado en garantía.

**DECIMA TERCERA:** Se considera causa suficiente para dar por terminado este contrato, un atraso mayor o igual a treinta días naturales en el pago del arrendamiento según la fecha estipulada para estos efectos, la falta de pago o renovación de pólizas de seguros, derechos de circulación o presentación de los

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO No.

comprobantes pertinentes a LA ARRENDADORA, o el incumplimiento de cualquiera de las cláusulas de este contrato o de las disposiciones legales que le fueren aplicables, otorgando derecho a LA ARRENDADORA, para darlo por terminado sin responsabilidad de su parte y sin perjuicio de cualquier reclamación adicional, dando derecho suficiente a LA ARRENDADORA para exigir la devolución inmediata del bien arrendado y a tener por resuelto el presente contrato de pleno derecho, sin necesidad de intervención judicial.

**DECIMA CUARTA:** LA ARRENDADORA se reserva el derecho de inspección física de EL VEHICULO cuando lo considere conveniente.

**DECIMA QUINTA:** Para toda controversia que se presente con motivo de la interpretación y cumplimiento de este contrato, las partes se someten de manera expresa a la jurisdicción y competencia de las leyes y tribunales del lugar en que se celebra el presente contrato, renunciando por lo tanto a cualquier otro fuero y señalando como sus domicilios convencionales los indicados en este contrato.

**DECIMA SEXTA:** Cualquiera de las partes podrá elevar este contrato a escritura pública sin consultar previamente a la otra.

**DECIMA SETIMA:** Para efectos del presente contrato se determina como domicilio de LA ARRENDADORA sus oficinas situadas en San José, De la Plaza de Deportes 200 metros oeste. La Uruca.

Estando ambas partes de acuerdo firmamos en la ciudad de San José, a las quince horas del día XXXX de XXXX de mil novecientos noventa y xxxx.

\_\_\_\_\_  
P/ARRENDADORA  
Lionel Peralta Lizano  
Cédula 1-543-530

\_\_\_\_\_  
P/ARRENDATARIO

**ANEXO N° 3**

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO**

**ARRENDADORA COMERCIAL A.T., S.A.**

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO

Entre nosotros, el Gerente de División Financiera de la compañía, señor Jorge Céspedes Gutiérrez, cédula de identidad número uno- cuatrocientos cincuenta y uno- seiscientos ochenta y nueve, mayor, casado, empresario vecino de Heredia, es Apoderado Generalísimo sin limitación de Suma de conformidad con el artículo mil doscientos cincuenta y tres del Código Civil, únicamente para la firma de contratos de arrendamiento comercial o financiero, de la sociedad ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A., cédula de persona jurídica número tres- ciento uno- cero tres mil treinta y siete, en adelante denominada LA ARRENDAANTE, personería inscrita en el Registro Público, sección mercantil, a los tomos novecientos cincuenta y seis y novecientos ochenta y dos, folios ciento cuarenta y sesenta y cuatro, asientos doscientos cuatro y ochenta y tres, respectivamente, y, por la otra, XXXXXXXXX, S.A, cedula jurídica numero XXXXXXXXXX, representada por el señor XXXXXXXXXr, mayor, casado una vez, comerciante, vecino de San Jose, cedula de identidad numero XXXXXXXX, es presidente con facultades de apoderado generalísimo sin límite de suma, personería inscrita en la Sección Mercantil, del Registro Público, tomos veintitres, novecientos cincuenta y cuatro, folios quinientos noventa y tres, cuarenta y siete, asientos ocho mil doscientos setenta, sesenta y tres en adelante denominada LA ARRENDATARIA, hemos convenido en celebrar el siguiente CONTRATO DE ARRENDAMIENTO OPERATIVO de bienes (muebles/immuebles), el cual se registrará por las siguientes cláusulas estipulaciones:

### PRIMERA: DEL BIEN ARRENDADO.-

LA ARRENDAANTE da en arrendamiento operativo a la ARRENDATARIA, quien declara que lo recibe y acepta en perfecto estado y a satisfacción, el bien que a continuación se detalla, que en adelante se conocerá como el BIEN ARRENDADO: Un Toyota Hi Lux 4x2, modelo 1998, color blanco, número de motor DOS L- CUATRO TRES CINCO UNO UNO TRES TRES, número de chasis LN OCHO CINCO- CERO UNO SEIS DOS CINCO TRES SEIS, encendedor de cigarrillos, cinco velocidades, frenos de disco delantero, asiento corrido de vinil, bumper trasero, hooper, cinturones de seguridad, radio am/ fm/ stereo/ cassette, tratamiento anticorrosivo. LA ARRENDATARIA entiende que el uso continuado del BIEN ARRENDADO al amparo de este contrato, no le confiere derechos de titularidad sobre él. El BIEN ARRENDADO no podrá salir de la República de Costa Rica, si no es con la autorización previa y escrita de LA ARRENDAANTE.-

### SEGUNDA: DEL PLAZO DEL ARRENDAMIENTO.-

El plazo del arrendamiento operativo será de Treinta y Seis meses, a partir del día 15 de Enero de mil novecientos noventa y ocho, fecha en la cual LA ARRENDATARIA recibirá el BIEN ARRENDADO. Este plazo podrá prorrogarse en las condiciones que se pacten de común acuerdo, y por periodos sucesivos, si las partes manifiestan en forma escrita su conformidad con la prórroga, cuando menos un mes antes de la fecha de vencimiento del presente contrato. El contrato podrá darse por terminado por anticipado, únicamente en la forma y condiciones dispuestas en este contrato.-

### TERCERA: DEL PRECIO DEL ARRENDAMIENTO.-

Como contraprestación principal por el arrendamiento o alquiler, LA ARRENDATARIA se comprometa a pagar a LA ARRENDAANTE la suma de Quinientos Noventa y Tres Dólares Con 39/100 mensuales - moneda de curso legal de los Estados Unidos de Norteamérica -- o su equivalente en colones a la fecha de pago, en mensualidades anticipadas netas, fijas y consecutivas, libres de cualesquiera deducciones, cargas o tributos, pagaderas los días Quince de cada mes. Si la fecha de pago fuera un día inhábil, la mensualidad correspondiente deberá cancelarse el siguiente día hábil. Todos los pagos que deba realizar LA ARRENDATARIA en virtud de este contrato, deberán realizarse en las oficinas centrales de LA ARRENDAANTE o en cualquier otro lugar que oportunamente y por escrito, ésta indique a LA ARRENDATARIA.

### CUARTA: DE LOS INTERESES DE RECARGO EN CASO DE ATRASO .-

En caso de atraso en el pago de cualesquiera de las cuotas de arrendamiento, LA ARRENDATARIA incurrirá en la generación de intereses moratorios con una tasa anual del Dieciocho por ciento. El importe de los intereses moratorios generados se pagará a más tardar con la cuota posterior a la vencida, imputándose dicho pago a cancelación de estos intereses y el remanente, si lo hubiere, al importe de la cuota posterior. El cobro de intereses moratorios no impide a LA ARRENDAANTE el derecho de ejercitar cualesquiera otras acciones que por Ley o por este Contrato, le correspondan en caso de incumplimiento de LA ARRENDATARIA .-

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.  
Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
FECHA: 15 de Enero de 1998  
PAGINA: 6

DECIMO NOVENA: DE LA OPCION DE VENTA.-

- a.- Promesa de Venta: LA ARRENDANTE se obliga a vender a LA ARRENDATARIA el BIEN ARRENDADO, descrito en la cláusula Primera de este contrato. Por su parte, LA ARRENDATARIA no contrae obligación alguna, en favor de LA ARRENDANTE, de adquirir el BIEN ARRENDADO.-
- b.- Precio de la venta: Si LA ARRENDATARIA decidiera adquirir el BIEN ARRENDADO, el precio de venta será la suma de Ocho Mil Setecientos Dólares Exactos —moneda de curso legal de los Estados Unidos de Norteamérica—, que LA ARRENDATARIA pagará a LA ARRENDANTE en dinero efectivo o por cualquier otro mecanismo aceptado por LA ARRENDANTE.-
- c.- Plazo de la Opción: El plazo de la Opción de venta será de un mes, contado a partir de la fecha de vencimiento del presente contrato. A solicitud de LA ARRENDATARIA, dicho plazo podrá prorrogarse por una única vez, hasta por dos meses adicionales.

VIGÉSIMO: DE LAS NOTIFICACIONES.-

Toda notificación que entre ellas deban hacerse las partes, se tendrá por bien realizada y recibida si se efectúa por escrito, mediante entrega personal en las siguientes direcciones: a LA ARRENDANTE, en sus oficinas centrales, sitas en San José, Paseo Colón, y a LA ARRENDATARIA, en Avenida Central, San Jose.

VIGÉSIMO PRIMERA: DE LA EVENTUAL NULIDAD PARCIAL.-

Si por cualquier causa llega a determinarse la nulidad o invalidez de alguna de las cláusulas del presente contrato de arrendamiento operativo, ello no será motivo para estimar nulas o inválidas las demás cláusulas del mismo, el cual tendrá plena validez y eficacia en lo restante.

VIGÉSIMO SEGUNDA: CLÁUSULA COMPROMISORIA.-

Manifiestan las partes que la redacción del presente contrato de arrendamiento operativo representa la voluntad de ambas, que las cláusulas y contenido contractual les representa un beneficio económico. Toda disputa que surja entre las partes en cuanto a la interpretación o ejecución de éste contrato, deberá someterse a la resolución de un tribunal arbitral, cuyo laudo será vinculante e irrecurrible. El arbitraje será un arbitraje de derecho, sometido a las disposiciones del Código Procesal Civil. Para los anteriores efectos, no constituye disputa el incumplimiento de cualesquiera obligaciones por parte de LA ARRENDATARIA y la consiguiente acción de LA ARRENDANTE en tales casos, conforme a las disposiciones expresas de la Ley y de este contrato.

VIGÉSIMO TERCERA: ESTIMACIÓN.-

Para efectos fiscales, se estima el presente contrato en la suma de Veintiun Mil Trescientos Sesenta y Dos Dólares Con 04/100 (moneda de curso legal de los Estados Unidos de Norteamérica).-

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**

**Y XXXXXXXX**

**FECHA: 15 de Enero de 1998**

**PAGINA: 2**

**QUINTA: DEL INCUMPLIMIENTO POR PARTE DE LA ARRENDATARIA.-**

Queda especialmente estipulado que la falta de pago oportuno de más de una cuota mensual de alquiler hará incurrir automáticamente en mora a LA ARRENDATARIA, quedando facultada LA ARRENDANTE para dar por terminado el contrato, con la devolución de el BIEN ARRENDADO y el pago de los daños y perjuicios que se ocasionen, así como la ejecución de las garantías. LA ARRENDATARIA se obliga a indemnizar a LA ARRENDANTE por cualesquiera daños, menoscabos o perjuicios que sufra por virtud del uso, estado o condición del BIEN ARRENDADO, incluidos cualesquiera reclamos de cualquier índole de terceras personas que surjan o sean atribuibles a esas mismas circunstancias.-

**SEXTA: DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO POR INCUMPLIMIENTO.-**

En caso de que LA ARRENDANTE optare por la resolución del contrato, LA ARRENDATARIA queda obligada a restituir en forma inmediata el BIEN ARRENDADO, así como a pagar los daños y perjuicios en el tanto en que se estipulan en la cláusula Octava, así como los demás importes que corresponda hacerse conforme a la presente contratación.- Lo anterior, con la salvedad de que en el acto mismo del requerimiento que se haga a LA ARRENDATARIA para la entrega del bien, éste cancelare totalmente, en favor de LA ARRENDANTE, las cuotas vencidas a esa fecha, junto con los intereses moratorios correspondientes.- Caso contrario, LA ARRENDATARIA acepta en forma irrevocable, desde ahora, la resolución de pleno derecho del presente contrato, con el pago de los daños y perjuicios pertinentes y sin que, para este hecho, se deba recurrir a declaratoria alguna por parte de los Tribunales de Justicia.- Consecuentemente, LA ARRENDANTE gestionará únicamente si hubiere incumplimiento de LA ARRENDATARIA, y solamente para que se le ponga en posesión del BIEN ARRENDADO.-

**SÉTIMA: DE LA EXIGIBILIDAD DEL SALDO ADEUDADO Y DEL COBRO EN LA VÍA EJECUTIVA.-**

La suma que llegare a adeudar LA ARRENDATARIA por concepto de cuotas de arrendamiento vencidas e intereses moratorios, podrá ser cobrada por LA ARRENDANTE en la vía ejecutiva, sin necesidad de ningún requerimiento previo ni trámite de juicio ejecutivo, a los que LA ARRENDATARIA renuncia en forma expresa.-

**OCTAVA: DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS.-**

LA ARRENDANTE tendrá derecho, ante el eventual incumplimiento de LA ARRENDATARIA en el pago de las cuotas de arrendamiento o de cualquier otra obligación que le imponga este contrato, cobrar, a título de daños y perjuicios, una multa del Dieciocho por ciento anual sobre las cuotas vencidas no pagadas, sin perjuicio de la facultad de exigir la resolución del contrato y de acudir al cobro ejecutivo, tal como se establece en las cláusulas anteriores.-

**NOVENA: DEL USO DEL BIEN ARRENDADO.**

El presente contrato de arrendamiento operativo, confiere a LA ARRENDATARIA el derecho de usar el BIEN ARRENDADO descrito en la cláusula primera. LA ARRENDATARIA acepta que este uso se realizará bajo su exclusiva responsabilidad.

**DÉCIMA: DE LOS GASTOS DE OPERACIÓN, MANTENIMIENTO Y OTROS.-**

Todos los gastos inherentes a la transacción contemplada en este contrato, tales como impuestos, timbres, tasas, honorarios, derechos o contribuciones existentes o que se impongan en futuro, que sean resultantes o causados por este negocio, o por la tenencia y uso del BIEN

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.  
Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
FECHA: 15 de Enero de 1998  
PAGINA: 3

ARRENDADO, serán por cuenta de LA ARRENDATARIA. Correrán por cuenta exclusiva de LA ARRENDATARIA, durante el término de vigencia del presente contrato, todos los gastos de operación, conservación y uso de el BIEN ARRENDADO, incluyendo los siguientes:

- a) Cualquier impuesto o recargo que exista o llegara a existir para el BIEN ARRENDADO, su instalación y funcionamiento;
  - b) De transporte e instalación, así como el suministro de cuantos accesorios, elementos y materiales complementarios fueren necesarios;
  - c) Reparaciones y/o atención técnica para el correcto funcionamiento de el BIEN ARRENDADO, su conservación, revisión y limpieza, repuestos, consumo de energía, y por cualquier otro concepto similar.
- Al término de este contrato, cualquiera que sea el motivo de la terminación, LA ARRENDATARIA se compromete a pagar los costos de reparación del BIEN ARRENDADO, por causas que no resulten de su uso normal y razonable.-

DÉCIMO PRIMERA: DEL MANTENIMIENTO.-

LA ARRENDATARIA se compromete a respetar y cumplir a cabalidad las políticas de mantenimiento del BIEN ARRENDADO, según su fabricante o agente distribuidor autorizado, corriendo todos los gastos que ello genere por su exclusiva cuenta. El BIEN ARRENDADO deberá ser sometido, puntualmente, al mantenimiento preventivo regular según las políticas del fabricante; pero en ningún caso con una frecuencia menor a la semestral y únicamente en los lugares autorizados por el fabricante o agente distribuidor, salvo autorización previa, expresa y escrita de LA ARRENDANTE. Ésta podrá exigir la presentación de los documentos ENTRE demostrativos de dicho mantenimiento preventivo, como condición indispensable para recibir cualesquiera pagos por parte de LA ARRENDATARIA, lo cual ésta acepta en forma expresa y sin reservas de ninguna especie. Al vehículo deberá dársele el mantenimiento definido por el distribuidor del mismo, únicamente en los talleres del distribuidor y con una frecuencia de cada cinco mil kilómetros. LA ARRENDATARIA deberá cumplir con esta disposición, para lo cual se establece un periodo de gracia de seiscientos kilómetros, para que dentro de ese rango se presente al mantenimiento requerido sobre el exceso de kilómetros sin que se hubiera realizado el mantenimiento requerido. LA ARRENDATARIA deberá pagar una multa de un dólar -moneda de curso legal de los ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA- por cada kilómetro recorrido.-LA ARRENDATARIA acepta que no someterá el vehículo a una circulación mayor de Dieciocho mil kilómetros por año. Por cada kilómetro ó fracción en exceso de dicho límite, LA ARRENDATARIA pagará quince centavos de dólar -moneda de curso legal de los ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA-, lo cual reconoce como una obligación líquida y se compromete a pagarla junto con la cancelación de la mensualidad inmediata posterior al cumplimiento del periodo anual referido.

DÉCIMO SEGUNDA: DE LAS COBERTURAS DEL BIEN ARRENDADO.-

El BIEN ARRENDADO estará asegurado en todo momento con las coberturas A, C, D,F y H del Instituto Nacional de Seguros. El costo de estos seguros correrá por cuenta exclusiva de LA ARRENDATARIA, quien deberá pagar mensualmente a LA ARRENDANTE, que será la responsable de la tramitación de los seguros, la suma de Ciento Diesiseis Dólares Con 53/100 —moneda de curso legal de los Estados Unidos de Norteamérica—.

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**  
**ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**  
**Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**  
**FECHA: 15 de Enero de 1998**  
**PAGINA: 4**

El monto aquí indicado podrá variar de acuerdo a las políticas de aseguramiento de LA ARRENDANTE o por cambios en las tarifas del Instituto Nacional de Seguros. LA ARRENDATARIA deberá comunicar a LA ARRENDANTE sobre cualquier siniestro o hecho que afectare al BIEN ARRENDADO, dentro de las veinticuatro horas siguientes al suceso, con el propósito de que LA ARRENDANTE lo reporte a la compañía aseguradora dentro de los plazos establecidos en la Póliza.- Si así no procediere, asumirá toda responsabilidad pecuniaria que pudiere derivarse de tal actitud.- En caso de que LA ARRENDANTE, por falta de pago de LA ARRENDATARIA de la obligación establecida en la presente cláusula, se viere obligada a efectuar la cancelación de los seguros, LA ARRENDATARIA, se compromete a cancelar intereses sobre la suma pagada por LA ARRENDANTE, por los días transcurridos entre la fecha en que LA ARRENDANTE realizó el pago y la fecha en que LA ARRENDATARIA cancela a LA ARRENDANTE.- La tasa aplicable por este concepto será definida conforme a las tasas activas vigentes en el mercado financiero a la fecha del pago.-

**DÉCIMO TERCERA: DE LA MODIFICACIÓN, MEJORA O AMPLIACIÓN DEL BIEN ARRENDADO.-**

En caso de que las necesidades de LA ARRENDATARIA, o cualquier otra circunstancia haga necesario modificar, mejorar o ampliar el BIEN ARRENDADO, haciendo cambios tecnológicos o instalación de equipos adicionales que se integren al bien original, LA ARRENDATARIA estará en la obligación de comunicar por escrito a LA ARRENDANTE sobre el detalle de dichos cambios.- Por su parte LA ARRENDANTE deberá expresar su consentimiento, siempre y cuando los cambios o ampliaciones signifiquen una mejora en funcionamiento, utilidad y valor de mercado del bien.- Si este no es el caso, LA ARRENDANTE podrá negarse a cualquier solicitud que LA ARRENDATARIA le haga.- Si LA ARRENDATARIA hiciera caso omiso de ésta cláusula, cualquier cambio o mejora al BIEN ARRENDADO se considerará como parte original de dicho bien, sin derecho por parte de LA ARRENDATARIA a emprender ningún proceso legal contra LA ARRENDANTE para la recuperación de tales mejoras y sin perjuicio de la facultad de LA ARRENDANTE de adoptar las acciones que de conformidad con el Ordenamiento Jurídico y el presente contrato le corresponden, por virtud de este incumplimiento.-

**DÉCIMO CUARTA: DEL DERECHO DE INSPECCIÓN.-**

LA ARRENDANTE se reserva el derecho de inspeccionar el BIEN ARRENDADO cuando lo estime pertinente.-

**DÉCIMO QUINTA: DE LA PERDIDA TOTAL O PARCIAL DEL BIEN ARRENDADO.-**

LA ARRENDATARIA asume totalmente el riesgo de pérdida total o parcial, decomiso, sustracción, avería o destrucción de el BIEN ARRENDADO por cualquier causa que las motivare, incluyendo los hechos de fuerza mayor y caso fortuito, rebelión, motín o acción de terceros.- En dichos casos, LA ARRENDATARIA se compromete a informar inmediatamente a LA ARRENDANTE y a realizar cualesquiera gestiones necesarias o convenientes, tendientes a la recuperación, reposición, restitución o reparación, según sea el caso, del BIEN ARRENDADO. La responsabilidad por tales causas será total y exclusiva de LA ARRENDATARIA, de manera que si el acaecimiento de tal evento no quedare comprendido en las pólizas contratadas o éstas resultaren insuficientes, el monto necesario para

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**  
**ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**  
**Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**  
**FECHA: 15 de Enero de 1998**  
**PAGINA: 5**

asegurar la recuperación, reposición, restitución o reparación del BIEN ARRENDADO a LA ARRENDANTE, constituirá una obligación líquida y exigible a cargo de LA ARRENDATARIA. Quedará a juicio de LA ARRENDANTE dar por terminado el presente contrato ante la notificación de cualesquiera de los sucesos descritos. Sin embargo, en caso de que optare por no dar por terminado el contrato, ello no será motivo para que LA ARRENDATARIA suspenda cualesquiera pagos que deba realizar en virtud del contrato, salvo acuerdo en contrario, previo, expreso y escrito con LA ARRENDANTE.-

**DÉCIMO SEXTA: DE LA CESIÓN TOTAL O PARCIAL DEL CONTRATO.-**

Queda convenido que LA ARRENDATARIA no podrá ceder o traspasar total o parcialmente, por ningún título, los derechos que este contrato le otorga, ni podrá subarrendar el BIEN ARRENDADO. LA ARRENDANTE podrá, en cualquier tiempo, ceder sus derechos en este contrato, con sólo avisar de tal hecho a LA ARRENDATARIA.-

**DÉCIMO SÉTIMA: TERMINACIÓN ANTICIPADA DE ESTE CONTRATO.-**

LA ARRENDATARIA podrá, en cualquier momento, dar por terminado anticipadamente el presente contrato, con sólo comunicárselo por escrito a LA ARRENDANTE, con dos meses de antelación. La terminación en estas condiciones, estará sujeta al pago de cualesquiera obligaciones pendientes de pago a esa fecha, conforme a este contrato, así como a la cancelación, a título de cláusula penal, de tres cuotas de arrendamiento, en el caso de que LA ARRENDATARIA deseara dar por terminado anticipadamente el contrato antes de que hayan transcurrido los primeros doce meses de su vigencia, a dos cuotas en caso que dicha terminación sea entre los meses trece y veinticuatro del contrato y a una cuota de arrendamiento si dicha terminación anticipada se solicita después de transcurridos los primeros veinticuatro meses de vigencia de este contrato. LA ARRENDANTE sólo podrá dar por terminado anticipadamente el presente contrato, en casos de incumplimiento por parte de LA ARRENDATARIA y en los demás eventos previstos en este contrato.

**DÉCIMO OCTAVA: DE LA DEVOLUCIÓN DEL BIEN ARRENDADO.**

Al vencimiento del presente contrato, al término del plazo previsto o anticipadamente por cualesquiera de las causas previstas en éste, LA ARRENDATARIA se compromete a devolver a LA ARRENDANTE el BIEN ARRENDADO, sin que para ello sea necesaria la intimación, prevención, notificación o el requerimiento previos, judiciales o de cualquier otra índole. LA ARRENDATARIA reconoce que la falta de devolución del BIEN ARRENDADO según lo dispuesto en esta cláusula, es una conducta de retención y apropiación indebida, tipificada y sancionada por la legislación de Costa Rica. Si la terminación del contrato ocurre por cualesquiera de las causales previstas en él, distintas del vencimiento del plazo, LA ARRENDATARIA deberá devolver el BIEN ARRENDADO dentro de los siguientes tres días naturales a la terminación del contrato. La devolución al vencimiento del plazo del contrato, deberá producirse dentro del mes siguiente a dicho vencimiento. LA ARRENDATARIA renuncia a interponer cualquier defensa, excepción o acción que procure impedir u obstaculizar el ejercicio, por parte de LA ARRENDANTE, del derecho de exigir la devolución del BIEN ARRENDADO y libera de toda responsabilidad a LA ARRENDANTE por cualesquiera acciones que ésta realice para ejercer este derecho y recuperar el BIEN ARRENDADO.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.  
Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
FECHA: 15 de Enero de 1998  
PAGINA: 7

VIGÉSIMO CUARTA: DE LA PROTOCOLIZACIÓN DEL CONTRATO.-

Ambas partes quedan autorizadas, sin necesidad del consentimiento de la otra, para acudir ante el Notario Público de su elección a protocolizar el presente contrato.-

En fe de lo anterior, firmamos en dos tantos originales, en San José, a las doce horas del 15 de Enero de 1998-

ARRENDADORA COMERCIAL, A.T., S.A.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

\_\_\_\_\_  
Jorge Céspedes Gutiérrez

\_\_\_\_\_  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.  
Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
FECHA: 15 de Enero de 1998  
PAGINA: 5

asegurar la recuperación, reposición, restitución o reparación del BIEN ARRENDADO a LA ARRENDANTE, constituirá una obligación líquida y exigible a cargo de LA ARRENDATARIA. Quedará a juicio de LA ARRENDANTE dar por terminado el presente contrato ante la notificación de cualesquiera de los sucesos descritos. Sin embargo, en caso de que optare por no dar por terminado el contrato, ello no será motivo para que LA ARRENDATARIA suspenda cualesquiera pagos que deba realizar en virtud del contrato, salvo acuerdo en contrario, previo, expreso y escrito con LA ARRENDANTE.-

DÉCIMO SEXTA: DE LA CESIÓN TOTAL O PARCIAL DEL CONTRATO.-

Queda convenido que LA ARRENDATARIA no podrá ceder o traspasar total o parcialmente, por ningún título, los derechos que este contrato le otorga, ni podrá subarrendar el BIEN ARRENDADO. LA ARRENDANTE podrá, en cualquier tiempo, ceder sus derechos en este contrato, con sólo avisar de tal hecho a LA ARRENDATARIA.-

DÉCIMO SÉTIMA: TERMINACIÓN ANTICIPADA DE ESTE CONTRATO.-

LA ARRENDATARIA podrá, en cualquier momento, dar por terminado anticipadamente el presente contrato, con sólo comunicárselo por escrito a LA ARRENDANTE, con dos meses de antelación. La terminación en estas condiciones, estará sujeta al pago de cualesquiera obligaciones pendientes de pago a esa fecha, conforme a este contrato, así como a la cancelación, a título de cláusula penal, de tres cuotas de arrendamiento, en el caso de que LA ARRENDATARIA deseara dar por terminado anticipadamente el contrato antes de que hayan transcurrido los primeros doce meses de su vigencia, a dos cuotas en caso que dicha terminación sea entre los meses trece y veinticuatro del contrato y a una cuota de arrendamiento si dicha terminación anticipada se solicita después de transcurridos los primeros veinticuatro meses de vigencia de este contrato. LA ARRENDANTE sólo podrá dar por terminado anticipadamente el presente contrato, en casos de incumplimiento por parte de LA ARRENDATARIA y en los demás eventos previstos en este contrato.

DÉCIMO OCTAVA: DE LA DEVOLUCIÓN DEL BIEN ARRENDADO.

Al vencimiento del presente contrato, al término del plazo previsto o anticipadamente por cualesquiera de las causas previstas en éste, LA ARRENDATARIA se compromete a devolver a LA ARRENDANTE el BIEN ARRENDADO, sin que para ello sea necesaria la intimación, prevención, notificación o el requerimiento previos, judiciales o de cualquier otra índole. LA ARRENDATARIA reconoce que la falta de devolución del BIEN ARRENDADO según lo dispuesto en esta cláusula, es una conducta de retención y apropiación indebida, tipificada y sancionada por la legislación de Costa Rica. Si la terminación del contrato ocurre por cualesquiera de las causales previstas en él, distintas del vencimiento del plazo, LA ARRENDATARIA deberá devolver el BIEN ARRENDADO dentro de los siguientes tres días naturales a la terminación del contrato. La devolución al vencimiento del plazo del contrato, deberá producirse dentro del mes siguiente a dicho vencimiento. LA ARRENDATARIA renuncia a interponer cualquier defensa, excepción o acción que procure impedir u obstaculizar el ejercicio, por parte de LA ARRENDANTE, del derecho de exigir la devolución del BIEN ARRENDADO y libera de toda responsabilidad a LA ARRENDANTE por cualesquiera acciones que ésta realice para ejercer este derecho y recuperar el BIEN ARRENDADO.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO  
ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.  
Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX  
FECHA: 15 de Enero de 1998  
PAGINA: 7

VIGÉSIMO CUARTA: DE LA PROTOCOLIZACIÓN DEL CONTRATO.-  
Ambas partes quedan autorizadas, sin necesidad del consentimiento de la otra, para acudir ante el Notario Público de su elección a protocolizar el presente contrato.-

En fe de lo anterior, firmamos en dos tantos originales, en San José, a las doce horas del 15 de Enero de 1998.-

ARRENDADORA COMERCIAL, A.T., S.A.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

\_\_\_\_\_  
Jorge Céspedes Gutiérrez

\_\_\_\_\_  
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

**ANEXO N° 4**

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

**ARRENDADORA COMERCIAL A.T.,S.A.**

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Entre nosotros, el señor Erick Loria Campos, mayor, soltero, administrador de empresas, vecino de Heredia, cédula de identidad número uno ochocientos once cero diecinueve, es Apoderado Generalísimo sin limitación de suma de conformidad con el artículo mil doscientos cincuenta y tres de Código Civil, únicamente para la firma de contratos de arrendamiento comercial o financiero, de la sociedad Arrendadora Comercial AT, Sociedad Anónima, cédula de persona jurídica número tres-ciento uno-cero uno tres cero tres siete, personería inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público al tomo un mil cuarenta y cinco, folio doscientos ochenta y nueve, asiento cuatrocientos dos, y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, mayor, casado, ganadero, vecino de frente a la bomba gasolinera La Marina, de Ciudad Quesada ocho kilómetros norte, hemos convenido en celebrar un CONTRATO ARRENDAMIENTO DE BIENES MUEBLES, el cual se registrará por las siguientes cláusulas y condiciones:

**PRIMERA: DE LOS BIENES ARRENDADOS:**

ARRENDADORA COMERCIAL da en arrendamiento a EL CLIENTE, el cual acepta el siguiente bien con las siguientes características: **Una Segadora de discos marca New Holland, modelo 616, barra de corte de seis discos, accionada por toma de fuerza de 540 R.P.M., toma de fuerza de servicio pesado, clutch de protección, Una Empacadora de Heno New Holland, modelo 570, formadora de pacas rectangulares, para toma de fuerza de 540 R.P.M., equipada con recogedor de super barrido, dimensiones de la palanca 36 x 46 cms, longitud ajustable de 31 a 132 cms, sistema de alimentadora combinada, con dos rotores apareados, mecanismo de atadura tipo anulador o reforzador con protección de fusible, el cual se conocerá en adelante como el BIEN ARRENDADO.**

**SEGUNDA: DEL PLAZO DEL ARRENDAMIENTO:**

El plazo del arrendamiento será de Cuarenta y Siete meses a partir del Once de Marzo de Un Mil Novecientos Noventa y Ocho, fecha en la cual EL CLIENTE recibirá el BIEN ARRENDADO.

**TERCERA: DEL PRECIO DEL ARRENDAMIENTO:**

El precio del arrendamiento o alquiler, será fijo, único e invariable por todo el plazo, por la suma de Veintinueve Mil Ochocientos Veinticinco Dólares Con 26/100 (Moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), pagaderos en Cuarenta y Siete cuotas mensuales sucesivas de Seiscientos Treinta y Cuatro Dólares Con 58/100 (Moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), cada una, pagaderas en forma anticipada, de las cuales EL CLIENTE ya tiene pagada la correspondiente al mes de Marzo. Los pagos posteriores se harán los días Once de cada mes, en las oficinas de ARRENDADORA COMERCIAL o en el lugar que ésta indique posteriormente a EL CLIENTE.

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**  
**ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**  
**YXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**  
**FECHA: 11 de Marzo de 1998**  
**PAGINA: 2**

**CUARTA: DE LOS INTERESES DE RECARGO EN CASO DE ATRASO:** En caso de atraso en el pago de cuotas, EL CLIENTE, incurrirá en la generación de intereses de mora con una tasa anual del Diesiseis por ciento, pagaderos a más tardar con la cuota posterior a la vencida, pagándose primero estos intereses y luego el restante a la cuota posterior.

**QUINTA: DEL INCUMPLIMIENTO POR PARTE DE LA ARRENDATARIA:**

Queda especialmente estipulado que la falta de pago oportuno de cualquiera de las cuotas mensuales de alquiler hará incurrir automáticamente en mora a EL CLIENTE, quedando facultada ARRENDADORA COMERCIAL para ejecutar cualquiera de las siguientes opciones:

- A)- La resolución del contrato, con la devolución del BIEN ARRENDADO y pago de los daños y perjuicios que se ocasionen,
- B)- La ejecución del contrato mediante el pago total e inmediato de los alquileres mensuales vencidos y los que falten para completar los Cuarenta y Siete meses del plazo convenido.

**SEXTA: DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO:**

En caso de que ARRENDADORA COMERCIAL optare por la primera opción citada en la cláusula anterior, EL CLIENTE queda obligado a restituir en forma inmediata el BIEN ARRENDADO, así como a pagar los daños y perjuicios, en el tanto en que se estipulan más adelante y los demás importes que corresponden hacerse conforme a esta contratación, con la salvedad de que en el acto mismo de requerimiento que se haga a EL CLIENTE para la entrega del bien, este cancelare totalmente, en favor de ARRENDADORA COMERCIAL, las cuotas vencidas a esa fecha, junto con los intereses correspondientes. Caso contrario a lo anterior, el CLIENTE acepta en forma irrevocable desde ahora la resolución de pleno derecho del presente contrato con el pago de los daños y perjuicios pertinentes y sin que, para este hecho, se tenga que recurrir a declaratoria alguna por parte de los TRIBUNALES DE JUSTICIA. Al respecto, entonces, ARRENDADORA COMERCIAL gestionará únicamente si hubiere incumplimiento de EL CLIENTE, solamente para que se ponga en posesión a ARRENDADORA COMERCIAL del bien arrendado.

**SÉTIMA: DE LA EXIGIBILIDAD DEL SALDO ADEUDADO Y DEL COBRO EN LA VÍA EJECUTIVA:**

En caso de que ARRENDADORA COMERCIAL optare por la segunda opción citada en la Clausula Quinta, tendra derecho a exigir a EL CLIENTE el pago total de los alquileres mensuales vencidos y los que faltaren para completar los Cuarenta y Siete meses convenidos en este contrato. La suma que llegará a adeudar EL CLIENTE, por este concepto podrá ser cobrada por ARRENDADORA COMERCIAL en la vía ejecutiva, sin necesidad de ningún requerimiento previo ni trámite de juicio ejecutivo, a los que EL CLIENTE renuncia expresamente.

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**  
**ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**  
**Y XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**  
**FECHA: 11 de Marzo de 1998**  
**PAGINA : 3**

**OCTAVA: DE LOS DAÑOS Y PERJUICIOS:**

ARRENDADORA COMERCIAL tendrá derecho, ante el eventual incumplimiento de EL CLIENTE en el pago del alquiler o de cualquier otra obligación que le imponga este contrato, a cobrar, a título de daños y perjuicios, un interés moratorio del Diesiseis por ciento anual sobre los alquileres vencidos no pagados, sin perjuicio de la exigibilidad de la resolución del contrato o del cobro ejecutivo, y tal como se establece en las cláusulas anteriores.

**NOVENA: DE LAS COBERTURAS DEL BIEN ARRENDADO:** El bien arrendado estará asegurado en todo momento con las coberturas A, C, D, F y H del Instituto Nacional de Seguros. El costo de estos seguros recae en el Arrendatario quien deberá pagar mensualmente la suma de Cincuenta y Siete Dólares Con 99/100, al arrendante quien será el responsable de la tramitación de los seguros. El monto aquí indicado podrá variar de acuerdo a las pólizas de Aseguramiento del arrendante o por cambios en las tarifas decretadas por el Instituto Nacional de Seguros. Además, EL CLIENTE deberá comunicar a ARRENDADORA COMERCIAL cualquier siniestro o hecho que afectare al BIEN ARRENDADO, dentro de las cuarenta y ocho horas siguientes al suceso, así como a la compañía aseguradora dentro de los plazos establecidos en la póliza. Si así no procederé asumirá toda responsabilidad pecuniaria que pudiere derivarse de tal actitud. En caso de que ARRENDADORA COMERCIAL se vea obligada a efectuar el pago de los seguros, el cliente se compromete a cancelar intereses sobre la suma pagada por ARRENDADORA COMERCIAL, por los días transcurridos entre la fecha en que ARRENDADORA COMERCIAL realizó el pago y la fecha en que el cliente cancele a ARRENDADORA COMERCIAL. La tasa aplicable a este concepto será definida por ARRENDADORA COMERCIAL, conforme a las tasas activas vigentes en el mercado financiero a la fecha de pago.

**DÉCIMA: DE LOS GASTOS DE MANTENIMIENTO Y OTROS:**

Correrán por cuenta exclusiva de EL CLIENTE, durante el término de vigencia de este contrato, todos los gastos de conservación del BIEN ARRENDADO y de su uso, incluyendo los siguientes:

- A)- Cualquier impuesto o recargo que exista o llegara a existir para el bien arrendado, su instalación y funcionamiento;
- B)- De transporte e instalación, así como de suministro de cuantos accesorios, elementos y materiales complementarios fueren necesarios;
- C)- Reparaciones y/o atención técnica para el correcto funcionamiento del BIEN ARRENDADO, su conservación, revisión y limpieza, repuestos, consumo de energía, y por cualquier otro concepto similar.

**DÉCIMA PRIMERA: DE LA MODIFICACIÓN, MEJORA O AMPLIACIÓN DEL EQUIPO:**

En caso de que las necesidades de EL CLIENTE, o cualquier otra circunstancia haga necesario modificar, mejorar o ampliar el vehículo, haciendo cambios tecnológicos o instalación de equipos adicionales que se integran el vehículo original, EL CLIENTE

Está en la obligación de comunicar en forma escrita a ARRENDADORA COMERCIAL sobre el detalle de dichos cambios. Por su parte, ARRENDADORA COMERCIAL deberá expresar su consentimiento siempre y cuando los cambios o ampliaciones signifiquen una mejoría en funcionamiento, utilidad y valor de mercado. Si este no es el caso, ARRENDADORA COMERCIAL podrá negarse a cualquier solicitud que EL CLIENTE le haga. Si EL CLIENTE hiciera caso omiso de esta cláusula, cualquier cambio o mejora al vehículo se considerará como parte original del BIEN ARRENDADO, sin derecho por parte de EL CLIENTE de emprender ninguna causa legal en contra de ARRENDADORA COMERCIAL para la recuperación de tales mejoras sin perjuicio de la facultad de ARRENDADORA COMERCIAL de adoptar las acciones que por ley y este contrato le corresponden por virtud de este incumplimiento.

**DÉCIMA SEGUNDA: DE LA NO SUSPENSIÓN EN EL PAGO DEL ALQUILER:**

No será motivo de suspensión del pago del alquiler, el hecho de que el BIEN ARRENDADO no funcione o no pueda ser utilizado por desperfectos de cualquier naturaleza. ARRENDADORA COMERCIAL no responde en ningún caso de la bondad del BIEN ARRENDADO, no garantiza en forma alguna su buen funcionamiento, ni asegura su rendimiento. EL CLIENTE, por haber recibido a su entera satisfacción el BIEN ARRENDADO y constatar su buen estado, renuncia al derecho de garantía por evicción y vicios ocultos o redhibitorios, y exonera a ARRENDADORA COMERCIAL de esa obligación de garantía y saneamiento. Sin embargo, ARRENDADORA COMERCIAL se compromete a subrogar a EL CLIENTE los derechos referentes a la garantía que otorgue el fabricante al comprador, cediéndole al efecto los derechos que por ese concepto pudieran corresponderle, autorizándola en tal caso para dirigirse directamente contra dicho fabricante y plantear los reclamos pertinentes.

**DÉCIMO TERCERA: DEL DERECHO DE INSPECCIÓN:**

ARRENDADORA COMERCIAL se reserva el derecho de inspeccionar el BIEN ARRENDADO cuando lo juzgue conveniente.

**DÉCIMO CUARTA: DE LA PERDIDA TOTAL O PARCIAL DEL BIEN ARRENDADO:**

EL CLIENTE asume totalmente el riesgo de pérdida total o parcial del BIEN ARRENDADO por cualquier causa que las motivare, incluyendo los hechos de fuerza mayor y caso fortuito, rebelión, motín, o acción de terceros. En dichos casos, EL CLIENTE cumplirá su compromiso, y así se obliga irrevocablemente a ello; con solo pagar el número de cuotas que faltaren para la terminación del plazo convenido en el contrato o el saldo después de que la compañía aseguradora realice la liquidación correspondiente. En caso de que el monto pagado por la compañía aseguradora fuere superior al saldo de alquileres, el remanente será aplicado por ARRENDADORA COMERCIAL a la cancelación de cualquier otro contrato existente entre las partes aquí contratantes y relacionado con el bien arrendado. Si existiere algún sobrante después de esta liquidación será reembolsado por ARRENDADORA COMERCIAL a EL CLIENTE sin perjuicio de la facultad de ARRENDADORA COMERCIAL de adoptar las acciones que por ley y este contrato le corresponden por virtud de este incumplimiento.

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**  
**ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**  
**YXXXXXXXXXXXXXX**  
**FECHA: 11 de Marzo de 1998**  
**PAGINA : 5**

**DÉCIMO QUINTA: DE LA CESIÓN TOTAL O PARCIAL DEL CONTRATO:**

Queda convenido que EL CLIENTE no podrá ceder o traspasar total o parcialmente por cualquier título los derechos que este contrato le otorga, ni podrá subarrendar el BIEN ARRENDADO sin el consentimiento previo y expreso de ARRENDADORA COMERCIAL.

**DÉCIMO SEXTA: DEL COMPROMISO DE COMPRA VENTA:**

ARRENDADORA COMERCIAL se obliga a vender a EL CLIENTE, quien a su vez se obliga a comprar a la primera, el bien descrito en la cláusula primera de este contrato.

**DÉCIMO SÉTIMA: DEL PRECIO DE VENTA:**

El precio de venta del bien mencionado es de Seiscientos Treinta y Cuatro Dólares Con 58/100 (Moneda de los Estados Unidos de América), que EL CLIENTE pagará a ARRENDADORA COMERCIAL, en dinero en efectivo o cualquier otro mecanismo aceptado por ARRENDADORA COMERCIAL.

**DÉCIMO OCTAVA: CONDICIÓN DE LA VENTA:**

La obligación de venta por parte de ARRENDADORA COMERCIAL queda supeditada a que EL CLIENTE cumpla en todo con este contrato de arrendamiento, de modo que cuando EL CLIENTE complete el pago de las Cuarenta y Siete cuotas de alquiler establecidas en este contrato, las demás cláusulas del mismo y pague la suma aquí establecida: la negociación de compraventa quedará automática y de pleno derecho realizada. De acuerdo entonces con el plazo del contrato de arrendamiento dicho, la compra venta se efectuará el día Once de Febrero del Dos Mil Dos y deberá pagarse en esa misma fecha, de lo contrario ARRENDADORA COMERCIAL quedará relevada de su obligación de vender el bien arrendado.

**DECIMO NOVENA: GASTOS DEDUCIBLES DE IMPUESTOS:**

EL CLIENTE queda facultado legalmente a deducir de impuestos los gastos correspondientes a intereses y a la depreciación del activo dado en arrendamiento.

**VIGECIMA:TRASPASO DEL VEHICULO:**

EL CLIENTE por este medio acuerda y acepta que para el caso de que al final de este arriendo y habiendo cumplido con sus obligaciones totales de pago establecidas en este contrato, solicite sea traspasado el vehiculo aqui descrito a su nombre en el Registro de Vehiculos, debiera cubrir de su cuenta todos aquellos gastos que por concepto de traspaso se requieran para inscripción definitiva, entre ellos el impuesto de transferencia, derechos y timbres que se determinen para esa ocasion. Por ello ARRENDADORA COMERCIAL esta excenta del pago de los derechos, timbres e impuestos de transferencias, y se limitara a otorgar escritura de traspaso ante el notario que designe ARRENDADORA COMERCIAL, todo a costo de EL CLIENTE como se dijo.

**VIGECIMA PRIMERA:RECUPERACION DE ACTIVOS:**

EL CLIENTE por este medio deja autorización previa y escrita a ARRENDADORA COMERCIAL para que esta a través de los funcionarios que designe y ante un incumplimiento de este contrato determinado por EL CLIENTE y para los casos contemplados en este acuerdo en los que se tenga que recoger el activo aquí arrendado,

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**  
**ENTRE ARRENDADORA COMERCIAL AT, S.A.**  
**YROJAS ALFARO JUAN JOSE**  
**FECHA: 11 de Marzo de 1998**  
**PAGINA : 6**

puedan ingresar en los predios en donde este ubicado en bien din necesidad de cualesquiera tramite previo.

Se estima este contrato en la suma de Veintinueve Mil Ochocientos Veinticinco Dólares Con 26/100 (Moneda de los Estados Unidos de América). EN FE DE LO CUAL, firmamos, en San José, a las diez horas del 11 de Marzo de mil novecientos noventa y ocho.

**ARRENDADORA COMERCIAL AT.S.A**

.....  
Erick Loria Campos

.....  
XXXXXXXXXXXXXXXX

**ANEXO N° 5**

**CONTRATO DE ARRENDAMIENTO Y**

**OPCIÓN DE COMPRA**

**ARRENDADORA INTERFIN**

**DECIMAPRIMERA:** La **ARRENDATARIA** deberá asegurar con el Instituto Nacional de Seguros por las sumas que indique la **ARRENDADORA** y contra los riesgos de robo, daños electrónicos, uso indebido, incendio y otros que indique la **ARRENDADORA**, los bienes objeto de este Contrato, debiendo la **ARRENDATARIA** entregar a la **ARRENDADORA** la o las respectivas pólizas debidamente cedidas y ondosadas a favor de ésta. Dichas pólizas deberán mantenerse vigentes por todo el plazo de este Contrato de Arrendamiento, reservándose la **ARRENDADORA** tanto el derecho de que la **ARRENDATARIA** le compruebe que mantienen al día dichas pólizas así como el de solicitar que se amplíen las coberturas de las pólizas con las de otros riesgos, de acuerdo a las circunstancias. Queda expresamente convenido que la **ARRENDATARIA** no podrá en ningún momento argumentar en su favor la falta de seguro, la falta de disponibilidad de recursos económicos o alegar en su favor cualquier otro motivo, para no devolver y entregar los bienes a la **ARRENDADORA**, en las mismas buenas condiciones en que lo recibió junto con sus accesorios en buen estado; todo salvo el normal deterioro con el transcurso del tiempo.

**DECIMASEGUNDA:** La **ARRENDATARIA** podrá autorizar a determinadas personas el uso de los bienes bajo su exclusiva responsabilidad. Será responsabilidad de la **ARRENDATARIA** los daños que se le causen a los bienes, correspondiéndole a la **ARRENDATARIA** efectuar de inmediato las reparaciones que sean necesarias, con recursos de su propio peculio y a satisfacción de la **ARRENDADORA**.

**DECIMATERCERA:** El incumplimiento por parte de la **ARRENDATARIA** a las obligaciones que le corresponden de conformidad con este Contrato de Arrendamiento, dará derecho a la **ARRENDADORA** para dar por resuelto el presente contrato y la obligación de parte de la **ARRENDATARIA** de entregarle a la **ARRENDADORA** en el plazo improrrogable de \_\_\_\_\_ a partir de la comunicación por escrita y al efecto le entregue la **ARRENDADORA** a la **ARRENDATARIA**, todos los bienes arrendados, con las consecuencias iguales correspondientes para la **ARRENDATARIA** en el evento de que no entregue y devuelva en tiempo los bienes arrendados.

**DECIMACUARTA:** En este acto la **ARRENDATARIA** entrega a la **ARRENDADORA** la suma de \_\_\_\_\_ en calidad de **DEPOSITO DE GARANTÍA**, la cual utilizará la **ARRENDADORA** para cubrir, una vez finalizado el presente contrato, al pago de cualesquiera daños y perjuicios que la **ARRENDATARIA** le haya causado a los bienes arrendados y que no haya pagado la **ARRENDATARIA**. En ningún caso dicho el citado depósito de garantía podrá aplicarlo la **ARRENDATARIA** al pago del precio de las mensualidades del arrendamiento ni para la renovación de las pólizas contratadas con el Instituto Nacional de Seguros.

**DECIMAQUINTA:** La **ARRENDADORA** y la **ARRENDATARIA** acuerdan expresamente someterse a las leyes y tribunales de la República de Costa Rica para la interpretación del presente Contrato, su ejecución y el conocimiento de cualquier acción legal que se llegare a entablar.

**DECIMASEXTA:** Toda modificación al presente contrato, deberá hacerse constar por escrito y deberá ser firmada tanto por la **ARRENDADORA** como por la **ARRENDATARIA**.

**DECIMASÉPTIMA:** Para efectos fiscales, este contrato se estima en \_\_\_\_\_ **COLONES SIN CÉNTIMOS**.

**DECIMAOCTAVA:** La **ARRENDADORA** y la **ARRENDATARIA** se comprometen por este medio al fiel y exacto cumplimiento de las cláusulas del presente Contrato, con las consecuencias de la ley.

En fe de lo anterior, firmamos en la ciudad de San José, capital de la República de Costa Rica, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del año mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_.

## CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Entre nosotros: **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ S.A., una sociedad anónima constituida , organizada y existente de conformidad con las leyes de la República de Costa Rica, con domicilio social en \_\_\_\_\_ y oficinas en \_\_\_\_\_, con cédula de persona jurídica emitida por el Departamento de Cedulación del Registro Público de la República de Costa Rica, número \_\_\_\_\_, inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público al tomo \_\_\_\_\_, folio \_\_\_\_\_, asiento \_\_\_\_\_, representada en este acto por su \_\_\_\_\_, con facultades de \_\_\_\_\_, quien es \_\_\_\_\_ (indicar cualidades) \_\_\_\_\_; personería que se encuentra inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público al tomo \_\_\_\_\_, folio \_\_\_\_\_, asiento \_\_\_\_\_, por una parte; y por la otra parte \_\_\_\_\_ S.A., una sociedad anónima constituida, organizada y existente de conformidad con las leyes de la República de Costa Rica, con domicilio en \_\_\_\_\_ y oficinas en \_\_\_\_\_, con cédula de persona jurídica emitida por el Departamento de Cedulación del Registro Público de la República de Costa Rica, número \_\_\_\_\_, inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público de la República de Costa Rica, número \_\_\_\_\_, inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público al tomo \_\_\_\_\_, folio \_\_\_\_\_, asiento \_\_\_\_\_, representada en este acto por su \_\_\_\_\_, con facultades de \_\_\_\_\_, señor \_\_\_\_\_, quien es \_\_\_\_\_ (indicar cualidades) \_\_\_\_\_; personería que se encuentra inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público al tomo \_\_\_\_\_, folio \_\_\_\_\_, asiento \_\_\_\_\_,

### CONSIDERANDO:

A): Que de conformidad con la cláusula " \_\_\_\_\_ " del Pacto Social de **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ S.A., el objeto principal de ésta es el arrendamiento de diversos tipos de bienes muebles.

B): Que la \_\_\_\_\_ S.A. está interesada en arrendarle a **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ S.A. los bienes que se describen en la "**CLÁUSULA** \_\_\_\_\_ " de este contrato; y

C): Que **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ S.A. está interesada en arrendarle a \_\_\_\_\_ S.A. los citados bienes.

**POR TANTO:** En esta fecha y mediante plena manifestación de voluntad **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ S.A. y \_\_\_\_\_ S.A. convenimos en celebrar el presente **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**, el cual se regirá por las disposiciones del Ordenamiento Jurídico vigente de la República de Costa Rica y en especial por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA:** Para los efectos de este contrato **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ S.A. se denominará indistintamente "A" o "**ARRENDADORA**" y \_\_\_\_\_ S.A. se denominará indistintamente "B" o "**ARRENDATARIA**".

**SEGUNDA:** La **ARRENDADORA** es dueña del equipo que se describe en detalle en el "**ANEXO NUMERO UNO**" que en este acto firman tanto la **ARRENDADORA** como la **ARRENDATARIA**. Dicho **ANEXO** se adjunta a este contrato y forma parte integral del mismo. Con el fin de incluir o excluir determinados bienes, el citado **ANEXO** podrá modificarse de mutuo acuerdo entre la **ARRENDADORA** y la **ARRENDATARIA**, debiendo toda modificación hacerse constar por escrito que firmarán tanto la **ARRENDADORA** así como la **ARRENDATARIA**. En el momento en que se modifique el **ANEXO**, la **ARRENDATARIA** deberá firmar en conjunto con la **ARRENDADORA**, la modificación correspondiente a la cláusula " \_\_\_\_\_ " de este contrato de arrendamiento, referente al precio mensual del arrendamiento que establezca la **ARRENDADORA**, en el evento de que a juicio de la **ARRENDADORA** y con ocasión de la inclusión o exclusión deba variar el precio mensual del arrendamiento. Dicha modificación a la cláusula " \_\_\_\_\_ " de este Contrato de Arrendamiento deberá, en todo caso, hacerse constar por escrito que firmarán tanto la **ARRENDADORA** como la **ARRENDATARIA**.

**TERCERA:** La **ARRENDADORA** está de acuerdo en dar en arrendamiento a la **ARRENDATARIA** y a la vez ésta, está de acuerdo en tomar en arrendamiento los bienes citados en la cláusula "**SEGUNDA**" inmediata anterior, recibiendo la **ARRENDATARIA** en este acto los bienes a su entera satisfacción.

Dichos bienes los mantendrá la **ARRENDATARIA** en \_\_\_\_\_, necesitándose autorización por escrito de parte de la **ARRENDADORA** para que la **ARRENDATARIA** pueda trasladar dichos bienes a otro lugar diferente del antes indicado.

**CUARTA:** El plazo del presente contrato de arrendamiento será de \_\_\_\_\_ meses a partir del día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_ y hasta el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_. El plazo del presente Contrato de Arrendamiento podrá ser prorrogado por el plazo y bajo los términos que determine la **ARRENDADORA**. En tal caso cada prórroga deberá hacerse constar por escrito que firmarán tanto la **ARRENDADORA** como la **ARRENDATARIA**.

**QUINTA:** Durante los primeros \_\_\_\_\_ meses, el precio del arrendamiento será la suma de \_\_\_\_\_, por mes. A partir del \_\_\_\_\_ mes, el precio mensual del arrendamiento se modificará cada \_\_\_\_\_ meses, en relación con las variaciones de la Tasa Básica Pasiva del Banco Central de Costa Rica y según acuerdo entre las partes. El precio mensual del arrendamiento deberá ser pagado por mensualidades vencidas, durante los días \_\_\_\_\_ de cada mes. La falta de pago oportuna de una o dos mensualidades de arrendamiento, generará una multa del \_\_\_\_\_ por ciento anual, la cual será calculada desde el día en que la **ARRENDATARIA** debió efectuar el pago correspondiente y hasta el día en que la **ARRENDATARIA** haga efectivo pago a la **ARRENDADORA** de la o las mensualidades atrasadas. Dicha multa se calculará sobre las mensualidades vencidas y no cubiertas. En el evento de que la **ARRENDATARIA** cancele las mensualidades del arrendamiento en forma diferente al efectivo, el pago se considerará efectuado hasta que el mismo no haya quedado debidamente acreditado en la cuenta corriente de la **ARRENDADORA** o que ésta haya hecho efectivos los documentos con los cuales se le hizo el pago. La falta de pago de tres o más mensualidades del precio del arrendamiento, dará derecho a la **ARRENDADORA** para sin más trámite, dar por terminado el presente Contrato de Arrendamiento, sin que la **ARRENDADORA** incurra en responsabilidad alguna, de ninguna clase y con la obligación de la **ARRENDATARIA** de entregarle a la **ARRENDADORA** en el plazo improrrogable de \_\_\_\_\_ a partir de la comunicación que por escrito y al efecto le entregue la **ARRENDADORA** a la **ARRENDATARIA**, todos los bienes arrendados, con las consecuencias legales correspondientes para la **ARRENDATARIA** en el evento de que no entregue y devuelva en tiempo los bienes arrendados.

**SEXTA:** El pago de las mensualidades de arrendamiento deberá efectuarlo la **ARRENDATARIA** en el domicilio de la **ARRENDADORA** o en cualquier otro lugar que ésta por escrito indique a la **ARRENDATARIA**.

**SÉTIMA:** La **ARRENDATARIA** no podrá suspender el pago del precio mensual del arrendamiento por el hecho de que los bienes objeto de este contrato no funcionen o no puedan ser utilizados por desperfectos de cualquier naturaleza, por lo que la **ARRENDADORA** no responderá en ningún caso de la condición o estado del buen funcionamiento ni del rendimiento de los bienes arrendados en este contrato.

**OCTAVA:** La **ARRENDADORA** mientras esté vigente el presente contrato y siempre y cuando la **ARRENDATARIA** se encuentre cumpliendo con todas las cláusulas y obligaciones que le corresponden de acuerdo con este contrato, cederá a la **ARRENDATARIA** en caso de cualquier desperfecto de los bienes arrendados, la **GARANTÍA** que haya otorgado el fabricante de los bienes, siempre y cuando dicha **GARANTÍA** se encuentre vigente.

**NOVENA:** La **ARRENDATARIA** no podrá en ningún momento, por ningún título, ceder, gravar, traspasar ni comprometer en modo alguno, total o parcialmente, los derechos que le corresponden sobre el presente Contrato ni sobre los bienes aquí arrendados.

**DÉCIMA:** Correrá por cuenta de la **ARRENDATARIA** el pago de todos los gastos de operación, de mantenimiento, de reparación, de seguros y cualesquiera otros necesarios para mantener un buen estado de funcionamiento, de atención, de mantenimiento y de protección los bienes arrendados en este Contrato, comprometiéndose la **ARRENDATARIA** dentro de las cuarenta y ocho horas posteriores a la recepción de cada bien de los indicados en el **ANEXO A**, a identificar cada bien como de propiedad de la **ARRENDADORA**, para lo cual colocará placas de identificación con el nombre de la **ARRENDADORA** en cada bien.

## OPCIÓN DE COMPRA

Entre nosotros: **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ **S.A.**, una sociedad anónima organizada y existente de conformidad con las leyes de la República de Costa Rica, con domicilio social en \_\_\_\_\_, y oficinas en \_\_\_\_\_, con cédula de persona jurídica emitida por el Departamento de Cedulación del Registro Público de la República de Costa Rica, \_\_\_\_\_, representada en este acto por su \_\_\_\_\_, señor \_\_\_\_\_, quien es \_\_\_\_\_, con cédula de identidad número \_\_\_\_\_ y su \_\_\_\_\_, señor \_\_\_\_\_, quien es \_\_\_\_\_, con cédula de identidad número \_\_\_\_\_, ambos actuando conjuntamente con facultades de Apoderados Generalísimos sin límite de suma, personería que se encuentra inscrita en la Sección Mercantil del Registro Público al tomo \_\_\_\_\_, folio \_\_\_\_\_, asiento \_\_\_\_\_, por una parte; y por otra parte \_\_\_\_\_ **S.A.**, una sociedad anónima organizada y existente de conformidad con las leyes de la República de Costa Rica con domicilio social en \_\_\_\_\_, con cédula de persona jurídica emitida por el Departamento de Cedulación del Registro Público de la República de Costa Rica, número \_\_\_\_\_, representada en este acto por su \_\_\_\_\_, con facultades de Apoderado Generalísimo sin límite de suma, señor \_\_\_\_\_, quien es \_\_\_\_\_, con cédula de identidad número \_\_\_\_\_, personería que se encuentra inscrita en la Sección Mercantil de Registro Público al tomo \_\_\_\_\_, folio \_\_\_\_\_, asiento \_\_\_\_\_, en esta fecha y mediante plena manifestación de voluntad convenimos en celebrar la presente **OPCIÓN DE COMPRA DE ACTIVOS**, la cual se registrará por el Ordenamiento vigente de la República de Costa Rica y en especial por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA:** Los activos objeto de esta opción se describen a continuación:

**SEGUNDA:** Los bienes descritos anteriormente fueron arrendados por un plazo de \_\_\_\_\_, con una cuota mensual inicial de \_\_\_\_\_ colones exactos, la que a partir del \_\_\_\_\_ mes será modificada cada \_\_\_\_\_ meses con relación a las variaciones de la Tasa Básica Pasiva del Banco Central de Costa Rica y según acuerdo de las partes, según contrato firmado por ambas compañías. Con una cuota adicional de \_\_\_\_\_ **COLONES EXACTOS**, que necesariamente deberá ser pagada el día \_\_\_\_\_ **DE** \_\_\_\_\_ **DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y** \_\_\_\_\_, fecha de finalización del Contrato de Arrendamiento, los bienes descritos en la cláusula **PRIMERA** anterior, pasarán a ser propiedad de \_\_\_\_\_. La cuota antes indicada incluye el impuesto de ventas correspondiente.

**TERCERA:** El ejercicio de la opción por parte de \_\_\_\_\_, y la consecuente obligación de **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_, de entregar los bienes por el precio estipulado en esta Opción, está sujeto a que \_\_\_\_\_, se encuentre al día en todos los pagos que por concepto de arrendamiento y cualesquiera otros a que se encuentre obligada de conformidad con la cláusulas del respectivo contrato de arrendamiento y al cumplimiento de todas las cláusulas estipuladas de dicho contrato.

**CUARTA:** \_\_\_\_\_, podrá vender, ceder o traspasar la opción sin previo consentimiento por parte del **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_, siempre y cuando \_\_\_\_\_, se encuentre al día en el cumplimiento de todas las obligaciones y cláusulas que se estipulan en el Contrato de Arrendamiento de los bienes descritos en la cláusula **PRIMERA** anterior.

**QUINTA:** Al ejercerse la Opción, \_\_\_\_\_, o el tenedor de la primera Opción, acepta los bienes descritos en la cláusula **PRIMERA** anterior en las condiciones en que se encuentre en ese momento.

**SEXTA:** Todos los gastos de inscripción, impuestos, honorarios, o cualquiera otro relacionado con el traspaso de los bienes correrán por cuenta de \_\_\_\_\_, o del tenedor de la Opción, si lo hubiese.

**SÉTIMA:** **ARRENDADORA** \_\_\_\_\_ **Y** \_\_\_\_\_, se comprometen por este medio al fiel y exacto cumplimiento de las cláusulas de la presente Opción, con las consecuencias de ley.

En fe de lo anterior, firmamos en la ciudad de San José, capital de la República de Costa Rica, el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año de mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_.

**ANEXO N°6:**

**OFICIO N° 799 DEL 13 DE MAYO DE 1996**

**DIRECCIÓN GENERAL DE**

**TRIBUTACIÓN DIRECTA**

**MINISTERIO DE HACIENDA  
TRIBUTACIÓN DIRECTA**

00798

San José, 13 de mayo de 1996.

**[REDACTED]**

Estimado señor:

Mediante un escrito fechado el 5 de marzo de 1996, plantea una consulta relacionada con los contratos de arrendamiento con opción de compra —también conocidos como "*arrendamientos financieros*" o "*leasing*" *financiero*—. En virtud de la extensa exposición contenida en su memorial y la complejidad del tema, plantearemos en forma separada la consulta, su interpretación del caso, el criterio de esta Dependencia y las conclusiones a que arribamos.

**CONSULTA:**

Explica que su empresa planea adquirir, mediante la celebración de contratos de arrendamiento con opción de compra, el uso y disfrute de bienes necesarios para la producción. El mecanismo es el siguiente: la empresa arrendadora se obliga a adquirir el bien a nombre propio y dárselo a usted en arrendamiento, para uso y disfrute durante un plazo determinado. Usted entrega una suma a la arrendadora en calidad de depósito previo y se compromete a pagar mensualmente un monto prefijado por concepto de arrendamiento. Si usted quiere adquirir el bien al final del plazo del contrato, pagará una suma convenida como valor residual; en caso de no adquirirlo, la arrendadora queda obligada a aceptar la devolución del activo.

Señala los siguientes elementos relevantes en tales contratos:

- ⇒ El arrendador adquiere el bien a nombre propio, de manera que será de su propiedad hasta el momento en que el arrendatario, al finalizar el plazo del contrato, ejecute —si es que lo hace— la opción de compra. Tal ejecución depende exclusivamente del arbitrio del arrendatario.

- ⇒ El plazo del contrato es invariable, de suerte que el arrendatario no podrá ejercer la opción de compra sino al finalizar dicho plazo.
- ⇒ El arrendatario adquiere una opción de compra, es decir, queda a su entera discreción adquirir o no el bien, al finalizar el plazo del contrato.
- ⇒ El canon mensual que paga el arrendatario debe ser considerado como la amortización de la vida útil del bien y como cuota periódica por arrendamiento, e incluye a la vez los intereses que remuneran el capital invertido por el arrendador, sus gastos de administración y la utilidad respectiva. La vida útil del bien se agota en virtud del plazo del contrato, de manera que si el arrendatario no adquiere el activo, el arrendador no sufrirá el agotamiento de la vida útil de éste al serle devuelto.
- ⇒ El valor residual es el consignado en el contrato, y expresa el precio de la compraventa final del bien por parte del usuario si decide ejecutar la opción de compra. Marca, además, el límite de amortización del costo del bien que practicaría la arrendadora durante la vida del contrato.

Menciona —y transcribe parcialmente— tres oficios de esta Dirección —cuyos números no precisa—, en los cuales, a su juicio, se han externado criterios contrapuestos en relación con la materia consultada. La supuesta contradicción que usted señala en esos documentos, la fundamenta en que uno de los criterios niega la existencia del tipo contractual del arrendamiento financiero, y encasilla como compraventa simple y arrendamiento común todas las figuras innominadas o atípicas existentes en la realidad económica y jurídica. Otro de los criterios, en cambio, acepta la existencia de al menos cuatro realidades económicas diversas, merecedoras de una disciplina jurídico-tributaria propia: la compraventa simple, el arrendamiento simple, la compraventa con pacto de reserva de dominio y el arrendamiento con opción de compra.

A juicio suyo, la diferencia fundamental entre los criterios esbozados por esta dependencia estriba en que, en un caso, aplicando incorrectamente el principio de la realidad económica, se niega la existencia de relaciones jurídico-económicas como el arrendamiento con opción de compra, de incuestionable vigencia en nuestro medio. En otro caso, aplicando correctamente el mencionado principio, admite la existencia de otras relaciones contractuales distintas del arrendamiento y la compraventa simples, a las que debe otorgarse una disciplina jurídica por medio del estudio de la realidad económica que las informa.

Sus consultas concretas son: ¿Cuál de los criterios apuntados sostiene en la actualidad la Tributación Directa? ¿Es posible que usted, en calidad de arrendatario, deduzca los montos cancelados por concepto del canon mensual?

## INTERPRETACIÓN DEL CONSULTANTE:

Afirma usted que la Administración Tributaria debe admitir la existencia de los contratos de arrendamiento con opción de compra, por tratarse de una modalidad que goza de reconocimiento pleno en los ámbitos económico y jurídico. Que al encasillar esos contratos en las figuras de compraventa y arrendamiento simples, se parte de la presunción de que al existir una opción de compra, el bien será adquirido por el arrendatario; en otros términos, los asimila a compraventas a plazo. Pero lo cierto es que no existe certeza de que el arrendatario ejecute la opción. Por otra parte, considera que en las compraventas a plazos el titular del bien puede disponer de éste, lo que no sucede en el contrato de arrendamiento con opción de compra, en el cual el arrendatario sólo puede usar la cosa y disfrutar de ella.

Tampoco, a criterio suyo, se asemejan entre sí el arrendamiento financiero y el pacto con reserva de dominio, pues en éste el comprador sólo se convierte en propietario cuando cancela el crédito. En el contrato de arrendamiento con opción de compra, en cambio, el arrendatario se convierte en propietario al ejecutar la opción de compra, si es que la ejecuta, circunstancia que en su opinión pone en evidencia el carácter esencialmente financiero de estas operaciones, así como la voluntad o intencionalidad, pues el pacto con reserva de dominio garantiza al comprador la adquisición del bien, mientras que en el arrendamiento financiero la transmisión de la propiedad está supeditada a la ejecución de la opción por parte del arrendatario. Con base en las máximas jurídicas "*lo que no está prohibido está permitido*" y "*el contrato es ley entre las partes*", afirma que en los aludidos criterios de esta Dirección se viola la autonomía de la voluntad de los contratantes, en la medida en que se sustituye artificialmente la discrecionalidad del arrendatario en cuanto a si adquiere o no el bien, sin considerar la existencia de componentes jurídicos, financieros y económicos subyacentes en la relación.

Según usted afirma, la doctrina contable considera los arrendamientos con opción de compra como operaciones neutras. Por último, opina que sí debe admitirse la deducción de los cánones mensuales pagados por el arrendatario, porque se trata de una relación simple entre arrendador y arrendatario.

## CRITERIO DE ESTA DEPENDENCIA:

En atención a la relevancia que últimamente han adquirido los contratos objeto de consulta, y en virtud de recientes reformas legales atinentes a

la materia, esta Dirección estima necesario referirse en detalle a todos los aspectos planteados por usted, con el propósito de establecer criterios claros y de aplicación general en este novedoso campo.

En primer término, consideramos que hay dos disposiciones legales relativas a los arrendamientos con opción de compra que deben tenerse en cuenta para la evacuación de la presente consulta: 1)- La modificación al inciso c) del artículo 2 de la Ley General del Impuesto sobre las Ventas, hecha mediante la Ley de Justicia Tributaria (N° 7535 de 1° de agosto de 1995); y 2)- El artículo 1° de la Ley de Ajuste Tributario (N° 7543 de 14 de setiembre de 1995), mediante el cual se creó el Impuesto a los activos —actual artículo 28 de la Ley del Impuesto sobre la Renta—. La primera de dichas normas especifica que, para fines del impuesto sobre las ventas, se considera venta el arrendamiento de mercancías con opción de compra. La segunda dispone que para efectos de la aplicación del impuesto a los activos, se considera que los bienes en arrendamiento con opción de compra forman parte del activo de los arrendatarios.

A raíz de las disposiciones legales comentadas, esta Dirección concuerda plenamente con usted en un aspecto: no es posible, en la actualidad, desconocer la existencia de los contratos de arrendamiento con opción de compra, acerca de los cuales existe abundante doctrina jurídica, financiera y contable. Prueba de lo dicho es que la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, en la sentencia N° 163 de las catorce horas y treinta minutos del 11 de diciembre de 1992, desarrolla interesantes nociones doctrinarias acerca de este tema. A pesar de que no se refiere a materia tributaria, consideramos importante transcribir el siguiente fragmento de dicha sentencia:

*«... No se puede ignorar, porque el texto del documento así lo impone, que las partes concibieron dos contratos vinculados entre sí para operar en esa forma dentro de un plazo concreto. Durante ese lapso, ni el arrendamiento podía existir aislado de la opción, ni ésta independiente de aquél. Fue, pues, una vinculación que provino de la voluntad de los contratantes. Pero ese convenio feneció al caducar el plazo que ellos estipularon. [...] La voluntad de los contratantes no fue, ciertamente, suscribir un contrato atípico. Fueron dos contratos, que a pesar de su vinculación, mantuvieron su propia autonomía. Hay, desde luego, algún parecido entre la estipulación contractual que nos ocupa y lo que hoy se conoce como "arrendamiento o leasing financiero". Incluso, varios de los argumentos que esgrime la accionante*

parecieran apuntar hacia esa tesis. Mas lo concertado, no se acomoda en realidad al perfil de esta modalidad contractual. [...] El convenio bajo examen tiene con respecto a ese novedoso contrato sensibles diferencias, de las que, la más relevante, toca con el momento de hacer exigible la opción. En el "leasing", es al final del plazo. Aquí, es en todo momento a partir del inicio de la relación y más bien al vencer el plazo se veda tal posibilidad. En el leasing, la negociación se realiza con base en un cálculo financiero que determina el costo del equipo en un momento dado. Es en ese momento, no antes ni después, que la negociación resulta beneficiosa y equitativa para los contratantes. En la contratación que se examina, el momento de hacer posible la opción depende solo del arrendatario, lo que hace incierto para el arrendante cuándo y por qué monto obtendrá el beneficio. Ello es suficiente para descartar la identidad. Pero aun cuando se admitiera, por vía de hipótesis, que las partes concertaron un "leasing financiero", la posibilidad de que se entendiera prorrogado el contrato por tácita voluntad es muy cuestionable.»

En nuestra opinión, del fragmento transcrito se infiere con toda claridad que la modalidad de "leasing", aunque no se aplica en nuestro país en su forma pura —según la concepción doctrinaria jurídica, contable y financiera—, sí tiene pleno reconocimiento en nuestro medio y ha sido incluso, objeto de discusión en los Tribunales de Justicia. Partiendo, entonces, de la premisa de que para efectos tributarios debe reconocerse la existencia de los contratos de arrendamiento con opción de compra, lo que corresponde es definir en qué forma deben ser tratadas esas operaciones, especialmente en relación con el impuesto sobre la renta, en vista de que la respectiva ley no contiene regulaciones expresas acerca de la materia.

Es importante enfatizar en que, tanto para efectos del impuesto sobre las ventas como para el tributo a los activos, la intención del legislador ha sido muy clara: las operaciones de compraventa implícitas en los arrendamientos con opción de compra, se consideran perfeccionadas en el momento en que se suscriben los convenios, y no a lo largo de la vigencia de éstos ni al finalizar los plazos correspondientes. En el tributo sobre las ventas, la compraventa se considera realizada al suscribir el contrato y en ese momento debe recaudarse el impuesto. En el tributo a los activos, los bienes arrendados se toman como parte del activo de los arrendatarios a partir de la suscripción de los convenios.

En cuanto al impuesto sobre las utilidades, por consiguiente, esta Dirección considera lógico, conveniente y apegado al espíritu del legislador, que en los contratos de arrendamiento con opción de compra, la compraventa de los bienes implícita en la transacción, también se considere perfeccionada en el momento mismo en que se suscriben los convenios. Por tanto, nuestro criterio es que los arrendadores debe considerar esas operaciones como ventas a plazos y los arrendatarios deben tratarlas como compras de bienes. Antes de esbozar el tratamiento detallado que a juicio nuestro debe darse a estas operaciones en el campo tributario, nos referiremos a tres aspectos: I)- El concepto de "leasing"; II)- La modalidad de arrendamientos financieros utilizados en Costa Rica; III)- Los criterios que hasta la fecha ha emitido esta Dirección sobre la materia; y iv)- La supuesta aplicación incorrecta del principio de la realidad económica en que —a su juicio— se incurrió en un oficio de esta dependencia.

### EL CONCEPTO DE "LEASING":

Desde el punto de vista contable, difiere la definición genérica de arrendamiento, dependiendo de que se analice bajo la perspectiva del arrendatario o la del arrendador. Los contratos de arrendamiento se clasifican de la siguiente manera<sup>1</sup>.

#### 1) Según el arrendatario:

Para quien toma bienes en alquiler, los contratos de arrendamiento pueden ser: I) De capital; y II) De operación. La diferencia es la siguiente: a) Arrendamientos de capital: Son los convenios "no cancelables"<sup>2</sup> que satisfagan uno o más de los siguientes criterios: 1) Transfieren la propiedad del bien al arrendatario; 2) Contienen una "opción de compra a precio especial"<sup>3</sup>; 3) La duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica estimada del bien arrendado; y 4) El valor actual de los "pagos por arren-

<sup>1</sup> — KIESO (Donald E.), WEYGANDT (Jerry J.), Contabilidad Intermedia, México D.F., México, Editorial Limusa S.A., primera edición, 1984, pp. 1002 y 1010.

<sup>2</sup> — "El contrato puede ser no cancelable, o puede otorgar el derecho de finiquito anticipado mediante el pago de una escala de precios establecida (precios que representan a menudo el costo no recuperado por el arrendador). [...] Las alternativas del arrendatario a la terminación del contrato pueden ser desde ninguna hasta el derecho de comprar el activo arrendado a su valor justo de mercado, o de renovar o comprar a un precio normal" (Kieso y Weygandt, op. cit., p. 1001).

<sup>3</sup> — "Una opción de compra a precio especial es una estipulación que permite al arrendatario comprar el bien arrendado a un precio menor que el valor justo esperado que tendrá dicho bien en la fecha en que se puede ejercer la opción. La diferencia entre el precio de compra y el valor de mercado esperado debe ser suficientemente grande como para que el ejercicio de la opción esté razonablemente garantizado a la conclusión del contrato" (Kieso y Weygandt, op. cit., p. 1002).

damiento mínimo<sup>4</sup> —excluyendo los "costos ejecutorios"<sup>5</sup>—, es igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado. b) Arrendamientos de operación: Son los que no satisfacen ni siquiera uno de los criterios anteriores.

## 2) Según el arrendador

Para éste, los contratos de arrendamiento pueden ser de tres clases: I) De financiamiento directo; II) De tipo venta; y III) De operación. Se definen así: a) Arrendamientos de financiamiento directo: Son los contratos que, a la fecha de iniciación, satisfacen uno o más de los cuatro criterios señalados —desde la perspectiva del arrendatario— para los "arrendamientos de capital", que además cumplan con las siguientes condiciones: a) La posibilidad de cobrar los pagos a que se obliga el arrendatario se puede predecir razonablemente; y b) No hay incertidumbres importantes respecto del monto de los costos no reembolsables, en que todavía incurrirá el arrendador debido al contrato. Por lo general, se celebran con arrendadores dedicados a operaciones de financiamiento, como bancos, empresas financieras, compañías de seguros y fideicomisos. b) Arrendamientos de tipo venta: Estos contratos reúnen las mismas características del caso anterior, pero además implican utilidad para el fabricante o vendedor, la cual se reconoce a la fecha de iniciación del arrendamiento. c) Arrendamientos de operación: Son todos los que no puedan ubicarse dentro de ninguna de las dos clases anteriores.

## EL "LEASING" EN COSTA RICA:

La modalidad de contratos de "arrendamiento con opción de compra" utilizados en nuestro medio, tiene ciertas peculiaridades<sup>6</sup>. El objeto de los contratos es el usufructo de un bien determinado, a cambio de una cuota de alquiler con un costo financiero implícito. En Costa Rica suelen suscribirse dos contratos: uno de arrendamiento y otro —separado— de opción de compra, en virtud de que nuestra legislación no tipifica un contrato que conjugue

<sup>4</sup> — Este concepto se define así: para el arrendatario, los pagos mínimos de arrendamiento son la suma de los pagos de renta mínimos requeridos durante el plazo del contrato, más el importe de cualquier opción de compra a precio especial. Si esta opción no existe, entonces se considera el monto de cualquier garantía por parte del arrendatario, del valor residual; y el importe por pagar en caso de no renovarse o prorrogarse el contrato (Kieso y Weygandt, op. cit., pp. 1004-1005).

<sup>5</sup> — Los costos ejecutorios corresponden a los gastos por seguros, mantenimiento e impuestos, relativos a los activos tangibles arrendados (Kieso y Weygandt, op. cit., p. 1005).

<sup>6</sup> MURILLO PARDO (Carlos A.), VARGAS ULATE (Luis A.) y ZELAYA HERNÁNDEZ (Oscar R.), Contratos de Arrendamiento: Enfoque contable, tributario y Financiero, Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, San José, memoria del seminario de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Costa Rica, 1996, pp. 20-25.

ambas figuras. El contrato de opción de compra establece que el arrendatario puede adquirir el activo, en cualquier momento dentro del plazo de arrendamiento. Por lo general, esta opción se ejecuta al finalizar el contrato, por un monto igual al saldo del valor del activo que todavía no haya sido percibido por el arrendador mediante las cuotas periódicas de alquiler. El arrendatario paga al arrendador un depósito de garantía al inicio de la operación, el cual es registrado como un pasivo del segundo en favor del primero. Las características más relevantes de esta garantía son: 1) Está destinada a cubrir, en un momento determinado, cualquier diferencia entre el valor del activo en el mercado y el saldo del valor de dicho bien, no recuperado mediante las cuotas periódicas. 2) Garantiza los riesgos derivados de la eventual depreciación acelerada resultante del uso del activo. 3) El monto es predeterminado como un porcentaje del valor del bien; varía en función del activo de que se trate, el plazo del contrato y el cliente. 4) Si el activo es devuelto antes del término del arrendamiento, el arrendatario pierde la garantía. 5) Por lo general, al final del período del contrato, el valor del bien equivale al monto del depósito en garantía.

### OFICIOS EMITIDOS POR ESTA DEPENDENCIA

Se refiere usted —y los transcribe parcialmente— a tres documentos de esta Dirección, en los que, a su juicio, se han externado criterios contrapuestos acerca de los arrendamientos con opción de compra. Se trata de los oficios Nos. 47 de 24 de enero de 1994, 151 de 2 de febrero de 1994 y 356 de 3 de marzo de 1995. En forma sucinta, analizaremos el contenido de estos documentos.

a) Oficio N° 47 de 24 de enero de 1994: Corresponde a una consulta de contratos de arrendamiento con opción de compra, en los cuales los pagos o créditos se hacían al exterior. El consultante afirmaba que en los Estados Unidos, tales convenios se consideran compraventas a plazos y, en consecuencia, las prestaciones periódicas no se asimilan a pagos por arrendamiento. La respuesta de esta Dirección fue que los pagos hechos al exterior en virtud de contratos de arrendamiento con opción de compra, no constituirían compraventas a plazos, sino que se enmarcaban en el inciso b) del artículo 49 de la Ley del Impuesto sobre la Renta como arrendamientos de bienes muebles. En esa oportunidad acotó la Tributación Directa que no debía pasarse por alto que en los contratos de referencia, está prevista la posibilidad de que el arrendatario opte por no adquirir el bien, después de haberlo tenido en su poder por cierto tiempo; esa eventualidad, agregó la institución, no existe en una compraventa simple.

Tal y como usted afirma, este documento contradice el criterio que posteriormente se externó en el oficio N° 356 de 3 de marzo de 1995 —al cual nos referiremos adelante—, pero debe tenerse en cuenta que la juris-

prudencia no es vinculante para la Administración Tributaria —ni siquiera la establecida por ella misma—, con excepción de los criterios emitidos por la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia. En consecuencia, debe sobreentenderse que, en cuanto a esta materia, la Tributación Directa modificó su opinión en el citado oficio N° 356, después de analizar la situación a la luz de doctrina contable no considerada en el primer caso.

b) Oficio N° 151 de 2 de febrero de 1994: Es una ampliación del oficio anterior. Aclaró el consultante que en el caso planteado por él no existía posibilidad de que el bien no fuera adquirido por el potencial arrendatario, porque en realidad no se trataba de arrendamiento con opción de compra, sino de una operación de **compraventa con pacto de reserva de dominio**. A la luz de esta aclaración, la Administración Tributaria rectificó el criterio dado en el oficio N° 47 de 24 de enero de 1994, y sostuvo que por tratarse de una figura jurídica totalmente distinta de la que se había mencionado en la consulta inicial, la operación no estaba sujeta al impuesto sobre remesas al exterior.

El criterio expuesto en el oficio N° 151 de 2 de febrero de 1994 es irrelevante para la consulta que ahora nos ocupa, puesto que el arrendamiento con opción de compra difiere por completo del pacto con reserva de dominio. Éste se perfecciona desde su celebración/ pero el efecto de transmisión de la cosa queda diferido hasta el pago total; el comprador, mientras tanto, tiene la posesión y el disfrute de la cosa vendida, pero también carga con los gastos y asume los riesgos inherentes a la operación. No obstante, la falta de pago por parte del comprador de cualquiera de los plazos, faculta al vendedor para resolver el contrato, en cuyo caso el enajenante recobra la libre disposición de la cosa, pero debe restituir las cantidades percibidas, sin perjuicio de retener la compensación por el uso del bien o la indemnización por los daños ocasionados a éste<sup>7</sup>.

c) Oficio N° 356 de 3 de marzo de 1995: Se trata del criterio más reciente externado por esta Dirección sobre la materia. Corresponde a una compañía nueva que preguntó a la Tributación Directa cuál es el tratamiento que, para fines tributarios, debe darse tanto a las cuotas pagadas por los clientes, como a los activos alquilados que se traspasan a los arrendatarios, cuando éstos ejecutan la opción de compra. La respuesta fue que, en vista de la inexistencia de regulaciones legales sobre la materia, debía recurrirse a normas legales conexas y a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Señaló la Tributación Directa que hay dos posibilidades: I)- Arrendamientos que sólo conceden derecho a utilizar los activos, en cuyo caso los pagos son deducibles de la renta bruta; y II)- Arrendamientos que

<sup>7</sup> CABANELLAS (Guillermo). Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Argentina, Editorial Hellesta, 1989, edición vigésimo primera, tomo VI, página 17.

en esencia equivalen a la adquisición de activos a plazos, en los cuales los contribuyentes sólo pueden deducir la depreciación correspondiente.

Si bien este documento no especificó, para fines del Impuesto sobre la renta, un tratamiento detallado de las operaciones en cuestión, el criterio que contiene es el mismo que ahora propugnamos: la operación de compra-venta del bien, implícita en el contrato de arrendamiento con opción de compra, se considera perfeccionada en el momento en que se suscriben los convenios. Por ese motivo afirmó la Dirección que son arrendamientos que en esencia equivalen a la adquisición a plazos de los activos, en los cuales los arrendatarios sólo pueden deducir la depreciación correspondiente. El otro caso mencionado en el oficio en cuestión —arrendamientos que sólo conceden derecho a utilizar los activos, cuyos pagos son deducibles de la renta bruta—, corresponde a los arrendamientos operativos, de acuerdo con las definiciones contables insertas anteriormente en este documento.

### EL PRINCIPIO DE LA REALIDAD ECONÓMICA

A criterio suyo, por aplicación incorrecta del principio de la realidad económica —consagrado en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios—, en el oficio N° 356 de 3 de marzo de 1995, la Tributación Directa negó la existencia de relaciones jurídico-económicas como el arrendamiento con opción de compra —de incuestionable vigencia en nuestro medio—, por el solo hecho de que no contaban con regulaciones expresas. Esta Dirección discrepa totalmente de lo afirmado por usted. De acuerdo con la doctrina jurídico-tributaria<sup>8</sup>, el principio de la realidad económica es un enfoque de la interpretación de las leyes tributarias que apareció en Europa a principios del presente siglo, como reacción ante la imposibilidad en que se encontraban los tribunales fiscales, de aplicar en forma correcta los gravámenes, ya que la base de imposición estaba prefijada por elementos del Derecho Civil. Este método de interpretación se basa en el criterio de que la distribución de la carga tributaria surge de una valoración de la capacidad contributiva, hecha por el legislador teniendo en cuenta la realidad económica del momento. Por esa razón, sólo se logra descubrir el verdadero sentido y alcance de la ley, recurriendo a la misma realidad que se quiso plasmar en la génesis del tributo.

Ha manifestado la Corte Suprema de Justicia<sup>9</sup> que, en virtud del principio de la realidad económica, los jueces pueden apartarse del formalismo conceptual y prescindir de las apariencias jurídicas establecidas por las partes, para aplicar la legislación fiscal de acuerdo con la realidad de los

<sup>8</sup> VILLEGAS (Héctor B.), Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario, Buenos Aires, Argentina, Ediciones Depalma, cuarta edición, 1987, tomo I, p. 168.

<sup>9</sup> Sala de Casación, Sentencia No. 23 de las nueve horas del 29 de abril de 1977.

hechos económicos, sin necesidad de acudir a acciones de nulidad o simulación de los actos jurídicos celebrados por los individuos. Según esta jurisprudencia, los particulares tienen la facultad de usar las formalidades legales que deseen para sus propósitos, en tanto no limiten o detengan al legislador o al juez en el campo impositivo.

También arroja luz sobre este punto el Modelo de Código Tributario<sup>10</sup>. Manifiesta dicho documento en la exposición de motivos del artículo 8:

*«... Si de la labor interpretativa resulta que la ley ha gravado una determinada situación atendiendo a la realidad y no al nombre jurídico del negocio, el intérprete puede prescindir de éste a los efectos de darle a la ley su verdadero alcance. [...] El párrafo 3o. de este artículo prevé el problema del abuso de las formas jurídicas, que constituye una maniobra para eludir las cargas tributarias. En tal caso, el intérprete debe prescindir de estas formas jurídicas... »*

Por su parte, el Tribunal Fiscal Administrativo, en el fallo N° 59 de las diez horas del treinta de marzo de mil novecientos noventa y cuatro, expresó:

*“... Este Tribunal se ha pronunciado en varias ocasiones, manteniendo el principio de autonomía del Derecho Tributario con respecto a otras ramas del derecho, y con base en ello, la interpretación de las normas tributarias debe subordinarse a definiciones estructuradas sobre fundamentos y con finalidades que pueden no coincidir con las de las normas tributarias. [...] En similares términos la Sala de Casación ha desarrollado este principio, creándose en consecuencia una verdadera doctrina en este aspecto/(Casación N° 186 de 9:50 hrs. del 23-10-91).”*

A criterio nuestro, estos antecedentes sobre la concepción doctrinaria y jurisprudencia del tema, desvirtúan la supuesta aplicación errónea que usted señala. El principio de la realidad económica no constituye un mecanismo jurídico tendente a respetar irrestrictamente la voluntad de las partes en un contrato civil o mercantil, sino todo lo contrario: una ficción jurí-

<sup>10</sup> UNIÓN PANAMERICANA, Modelo de Código Tributario para América Latina, Publicación de la Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos (O.E.A.), Washington D.C., U.S.A., 1967, p. 14.

dica que permite a los jueces, en materia tributaria, prescindir de las formas legales que por razones de conveniencia han escogido los particulares, y aplicar las leyes en su verdadero sentido, es decir, con apego a la auténtica voluntad del legislador al momento de promulgarlas.

A su juicio, en el mencionado documento de esta Dirección se viola la autonomía de la voluntad de los contratantes, en la medida en que se sustituye artificialmente la discrecionalidad del arrendatario en cuanto a si adquiere o no el bien, sin considerar la existencia de componentes jurídicos, financieros y económicos subyacentes en la relación. Esta aseveración — a juicio nuestro — es desacertada, porque la autonomía de la voluntad de las partes se mantiene incólume en los contratos comentados, pero dentro de los ámbitos del Derecho Civil y Mercantil, de los cuales es propia. Sólo en la esfera del Derecho Tributario se prescinde de lo que usted denomina "la autonomía de la voluntad" de las partes, y esta prescindencia tiene por finalidad establecer en forma correcta la magnitud de la obligación tributaria de los contratantes. En esta forma de proceder, cabalmente, estriba la facultad que el principio de la realidad económica otorga al intérprete de las leyes tributarias: lo autoriza para prescindir de las formas legales, sin vulnerar los derechos y deberes que se derivan de las relaciones contractuales, en los campos jurídicos a que éstas pertenecen. Dicho en otros términos: se preserva la autonomía del Derecho Tributario, sin menoscabar la voluntad de los contratantes en otros ámbitos jurídicos.

Los contratos de arrendamiento con opción de compra son plenamente válidos en el Derecho Mercantil y Civil, a pesar de que la Administración Tributaria pueda prescindir de ellos en la determinación de la obligación tributaria. Desconocer un contrato para fines tributarios no implica anularlo — como usted entiende —, sino descartarlo exclusivamente en el campo de la determinación impositiva. Por ese motivo dice la Sala de Casación en la jurisprudencia antes comentada, que los jueces pueden apartarse del formalismo conceptual y prescindir de las apariencias jurídicas establecidas por las partes, para aplicar la legislación fiscal de acuerdo con la realidad de los hechos económicos, sin necesidad de acudir a acciones de nulidad de los actos jurídicos celebrados por los individuos. En materia civil y mercantil, una prueba de la legitimidad de los convenios de arrendamiento con opción de compra, es que la sentencia N° 163 de las catorce horas y treinta minutos del 11 de diciembre de 1992 — que transcribimos parcialmente al inicio de este documento —, corresponde a un caso en que uno de los participantes en un convenio de esa naturaleza incumplió sus obligaciones y fue demandada por la otra.

De acuerdo con los razonamientos expuestos, esta Dirección rechaza de plano la afirmación de que en el oficio N° 356 de 3 de marzo de 1995, se haya aplicado en forma incorrecta el principio de la realidad económica. Las

partes contratantes en un arrendamiento con opción de compra pueden pactar las condiciones que deseen, pero la Administración Tributaria, con fundamento en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, puede desconocer esos acuerdos y determinar el hecho generador en atención a la realidad económica subyacente en la situación.

## CONCLUSIONES

Esta Dirección concluye que los contratos de arrendamiento con opción de compra deben ser tratados en forma similar y consistente en los tres tributos que hemos venido mencionando: **el impuesto a las utilidades, el tributo a los activos y el impuesto general sobre las ventas**. El procedimiento que debe seguirse se detalla a continuación:

### A) IMPUESTO A LAS UTILIDADES:

En relación con este tributo, sus consultas concretas fueron: ¿Cuál de los criterios externados en los oficios que previamente se analizaron, sostiene en la actualidad la Tributación Directa? ¿Es posible que usted, en calidad de arrendatario, deduzca los montos cancelados por concepto del canon mensual? Las respuestas a estas preguntas son: a) En la actualidad esta Dirección reitera el criterio expuesto en el oficio N° 356 de 3 de marzo de 1995; y b) No es admisible que usted, en calidad de arrendatario, deduzca de la renta bruta la totalidad de los pagos mensuales que efectúe en un arrendamiento con opción de compra.

En cuanto al impuesto sobre la renta se refiere, deben distinguirse los casos del arrendador y el arrendatario:

#### 1) Desde el punto de vista del arrendador

Tratándose de arrendamientos de financiamiento directo y de tipo venta<sup>11</sup>, el arrendador declarará como ingreso gravable el monto total de la operación, en el ejercicio fiscal en que se suscriben los contratos, en virtud de que está obligado a declarar sus operaciones con el sistema contable de devengado<sup>12</sup>. Dado que para fines tributarios se presume que el bien dado en arriendo ha sido vendido, el arrendador no debe incluirlo entre sus activos fijos; por esa razón, no puede deducir de la renta bruta la depreciación correspondiente.

<sup>11</sup> Véanse las definiciones de estos conceptos, desde la perspectiva del arrendador, incluidas en la sección dedicada al concepto de "leasing", al inicio de este documento.

<sup>12</sup> Artículo 51 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en correlación con el artículo 55 del reglamento respectivo.

Aunque se pacte que durante el lapso en que aún no se haya ejercido la opción de compra los costos ejecutorios<sup>13</sup> corren por cuenta del arrendatario, y en vista de que dichos costos incluyen los impuestos que pudiesen afectar al bien, será el arrendador quien tendrá derecho a deducir tales tributos en sus declaraciones de renta, puesto que los respectivos comprobantes de pago estarán a su nombre. Esta situación se refiere sólo a la eventualidad de que el bien arrendado esté sujeto a algún impuesto cuya deducción sea admisible, de acuerdo con las disposiciones generales de la Ley del Impuesto sobre la Renta. En todo caso, si el arrendatario no cancela los tributos implícitos en los costos ejecutorios, el obligado a pagarlos es el arrendador, en virtud de la disposición del artículo 12 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, el cual expresa que los convenios referentes a materia tributaria celebrados entre particulares no son aducibles en contra del Fisco.

Los bienes dados en arrendamiento con opción de compra deben ser depreciados de acuerdo con las vidas útiles y los porcentajes de depreciación, estipulados en el Anexo 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

En caso de que durante la vigencia del contrato o al finalizar el plazo respectivo, el arrendatario opte por no comprar el bien y lo devuelva al arrendador, éste sólo tendrá derecho a deducir el remanente de la depreciación que no haya sido rebajada por el arrendatario. Esta deducción está condicionada a que el bien devuelto se incorpore al activo fijo del arrendador y se siga utilizando en la generación de ingresos gravables.

En vista de que —como acertadamente señala el consultante—, la índole de los contratos de arrendamiento con opción de compra es esencialmente financiera, si en estas operaciones no se especifica la tasa de interés que devengará el arrendador, y bajo la eventualidad de que se tengan razones fundadas para presumir que se está recurriendo a estas figuras jurídicas con el evidente propósito de reducir el monto de las obligaciones impositivas, la Administración Tributaria podría aplicar a la transacción la renta neta presuntiva estipulada por los artículos 10 de la Ley del Impuesto sobre la Renta y 13 del reglamento correspondiente, la cual está prevista no sólo para préstamos, sino para cualquier otra situación en que exista financiamiento.

## **2) Desde el punto de vista del arrendatario**

<sup>13</sup> Véase la definición de "costos ejecutorios" en la nota al pie N° 5 de este documento.

En caso de arrendamientos de capital<sup>14</sup>, el arrendatario tratará como si fueran propios los bienes tomados en arriendo, por considerarse que la operación, en esencia, equivale a la adquisición de un activo. Por consiguiente, sólo tendrá derecho a deducir de la renta bruta la depreciación correspondiente a los bienes, así como los intereses implícitos en la operación —siempre que no los capitalice—, pero no la parte de los cánones mensuales que corresponda a la amortización de la inversión de capital. La deducción de los intereses, en este caso, estará condicionada a que en la operación se haya especificado la tasa de interés que devenga el arrendador y que el monto pagado por intereses se desglose en los comprobantes que respaldan los pagos periódicos.

Sólo a partir del momento en que ejecute la opción de compra, el arrendatario podrá deducir en sus declaraciones de renta los tributos que afecten al bien —en el evento de que éste se encuentre afecto a impuestos deducibles de la renta bruta—, aun cuando por cláusulas contractuales sea el propio arrendatario quien los pague desde la suscripción de los convenios. La razón es que, mientras no se ejecute la opción de compra, los comprobantes de pago de tales tributos están a nombre del arrendador.

El arrendatario sólo tendrá derecho a deducir la depreciación de los bienes tomados en arriendo, así como los respectivos intereses, si incorpora dichos bienes a su activo fijo y los utiliza en la generación de ingresos afectos al impuesto sobre la renta. En caso de que el arrendatario opte por no adquirir el bien y lo devuelva al arrendador, no podrá seguir rebajando la depreciación correspondiente. ?

## **B) IMPUESTO GENERAL SOBRE LAS VENTAS:**

De acuerdo con el inciso c) del artículo 2 de la ley reguladora de este tributo, el arrendamiento con opción de compra se considera venta. Y según el inciso a) del artículo 3 de la misma ley, en caso de ventas de mercancías, el hecho generador del tributo ocurre en el momento de la facturación o la entrega de éstas, el acto que se realice primero. Por su parte, el párrafo tercero del artículo 30 del Reglamento de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas, dispone que tratándose de arrendamientos con opción de compra, la factura o comprobante deberá emitirse en la fecha y condiciones establecidas al efecto en el contrato respectivo. Por consiguiente, si las partes acuerdan que la factura sea emitida en fecha posterior a la entrega del bien, el hecho generador queda perfeccionado con la entrega de éste y en esa fecha debe recaudarse el tributo.

## **C) IMPUESTO A LOS ACTIVOS DE LAS EMPRESAS:**

<sup>14</sup> Véase la definición de este concepto al inicio de este documento.

De acuerdo con el artículo 88 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, los activos en arrendamiento con opción de compra serán considerados parte del activo de los arrendatarios. En consecuencia, cuando un contribuyente, en calidad de arrendador, excluya de sus activos un bien determinado, por haberlo dado en arrendamiento con opción de compra, deberá estar en condiciones de demostrar a la Administración Tributaria —cuando ésta lo solicite— la veracidad de tal circunstancia, por los siguientes medios: a) La existencia de condos contratos escritos, de arrendamiento y de opción de compra, en los que se identifique con toda claridad al arrendador y al arrendatario; b) La identificación precisa del activo en los contratos mencionados, indicando —según corresponda— características, naturaleza, ubicación, marca, número de serie y cualquier otro dato que sea preciso; c) En caso de que los contratos de arrendamiento y opción de compra se hayan suscrito en documentos separados, deben existir referencias recíprocas en ambos contratos, es decir, el de arrendamiento debe poner de manifiesto la existencia de una opción de compra, y viceversa; ambos documentos deben haber sido suscritos en la misma fecha, tienen que estar autenticados y, además, la opción de compra debe estar protocolizada.

### ACOTACIÓN FINAL:

Para concluir, rechazamos su afirmación de que, según la doctrina contable, los arrendamientos financieros constituyen operaciones neutras. Ninguno de los tratadistas contables consultados por esta Dirección para elaborar la respuesta a la presente consulta, plantea el enfoque indicado por usted. Por el contrario, toda la doctrina contable moderna apunta en el sentido de que los arrendamientos con opción de compra deben ser capitalizados. La Norma N° 13 de noviembre de 1976 —denominada "Contabilización de los arrendos"— de la Junta de Normas de Contabilidad Financiera (FÁSE), expresa que si un arrendamiento se ajusta a cualquiera de los cuatro criterios que le dan el carácter de arrendamiento de capital, debe ser capitalizado por el arrendatario en su balance general como un activo<sup>15</sup>. En todo caso, dado que usted no indicó la fuente de la presunta enunciación doctrinaria a que nos referimos, consideramos innecesario profundizar más en este aspecto.

Atentamente,

<sup>15</sup> GITMAN (Lawrence J.), «Fundamentos de Administración Financiera», Editorial Harla S.A. de C.V., México D.F., México, tercera edición, 1986, pp. 600-601.

**Jenny Phillips Aguilar**  
**DIRECTORA GENERAL DE LA TRIBUTACIÓN DIRECTA**

**GMC\gmc.**

**cc: Archivo, Digesto, Asesoría, Información al Contribuyente, Administración de Grandes Contribuyentes.**

**(leasing).**

**ANEXO N° 7:**  
**OFICIO N° 1275 DEL 29 DE JULIO DE 1997**  
**DIRECCIÓN GENERAL DE**  
**TRIBUTACIÓN DIRECTA**

**MINISTERIO DE HACIENDA  
TRIBUTACIÓN DIRECTA**

San José, 29 de julio de 1997.

Señores

Juan C. Arguedas Tinajero y  
Francisco José Echandi G., Apoderados  
**ARRENDADORA COMERCIAL A.T., S.A.**  
Edificio Joissar, 2do. piso  
frente a emergencias Hospital San Juan de Dios  
Paseo Colón, San José.-

Estimados señores:

En un escrito recibido el 2 de junio de 1997 plantean, con base en el artículo 119 del Código Tributario, una consulta relacionada con el tratamiento fiscal del "leasing" o arrendamiento financiero, en contraposición con el arrendamiento operativo. Explican que su representada ofrece a los clientes un esquema de arrendamiento operativo de vehículos y equipo de alto valor. En virtud de la suscripción de un contrato de arrendamiento operativo, la arrendadora adquiere los bienes y los entrega a los clientes, para uso y disfrute durante un plazo determinado. Los clientes se comprometen a cancelar una suma mensual por concepto de arrendamiento.

Entre las obligaciones que asumen los clientes destacan las siguientes:

a)- El arrendatario manifiesta conocer que el uso continuado del bien al amparo del contrato de leasing operativo, no le confiere derechos de titularidad sobre éste, ni lo faculta para adquirirlo al término del arrendamiento.

b)- El cliente se compromete a respetar y cumplir a cabalidad, las políticas de mantenimiento del bien, según el fabricante.

c)- El arrendatario se obliga a cancelar el costo de todos los seguros que cubren el bien.

d)- Al suscribir el convenio, el cliente debe caucionar —usualmente por medio de un título valor— el cumplimiento de todas las obligaciones del contrato; y

e)- Adicionalmente, el arrendatario se obliga a devolver el bien dentro de un término perentorio posterior al vencimiento del contrato de arrendamiento.

Por otra parte, el arrendatario tiene derecho a terminar anticipadamente el contrato, asumiendo como única obligación accesoria —y a título de cláusula penal—, el pago de dos cuotas de arrendamiento adicionales. La empresa solo puede terminar anticipadamente el contrato cuando medie incumplimiento por parte del arrendatario.

Agregan que desde el punto de vista técnico, los arrendamientos que ofrece su representada son indudablemente de carácter operativo, toda vez que concurren en ellos todos y cada uno de los requisitos exigidos por la doctrina contable para ser considerados tales. Ninguno de los esquemas de arrendamiento operativo ofrecidos por la empresa incluyen el compromiso recíproco de las partes para vender o comprar el activo, y ni siquiera contienen una opción de compra. Dicho de otro modo, no se establece estipulación contractual alguna que obligue al arrendante a enajenar el activo, o que faculte al arrendatario para adquirirlo en virtud de la suscripción del contrato de arrendamiento.

Además, la arrendadora toma como vida útil del activo el plazo de depreciación establecido en el Anexo 2 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Los arrendamientos que ofrece la empresa a sus clientes bajo ninguna circunstancia exceden el 75% de la vida útil del bien, siendo siempre inferiores a ese porcentaje.

En los esquemas de arrendamiento operativo, la eventual venta del activo —al antiguo arrendatario o a un tercero— se realiza por el precio de mercado del bien, y no por un monto o valor residual. Las cuotas periódicas de las operaciones, a valor presente, nunca exceden el 90% del valor original del activo.

Las consultas concretas que plantean son las siguientes:

1) ¿Es posible afirmar que el tratamiento tributario expuesto en el oficio N° 799 de la Tributación Directa, de 13 de mayo de 1996, se refiere en forma exclusiva a los **ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS** (leasing financiero o capitalizable), definidos como tales en función de la concurrencia de uno cualquiera de los cuatro criterios exigidos por la doctrina y los principios contables de aceptación general?

2) ¿Qué relevancia tiene, para efectos del tratamiento tributario de la figura del arrendamiento operativo, la circunstancia de que, al finalizar el plazo del arrendamiento, el activo sea adquirido por un tercero o por el propio arrendatario?

3) ¿Qué importancia tiene, para efectos del tratamiento tributario del arrendamiento operativo, la existencia de una opción de compra o cualquier otra estipulación contractual, que faculte o permita al arrendatario adquirir el activo al final del arrendamiento?

A juicio de ustedes, la respuesta a la primera consulta debe ser afirmativa, porque es indudable que el tratamiento que propone la Administración Tributaria en el oficio comentado se refiere en forma exclusiva a los arrendamientos de capital, también llamados arrendamientos financieros. Por otra parte, la intención de atribuir los efectos de una venta a plazos, en forma exclusiva a los contratos de leasing financiero, no pudo manifestarse en forma más clara en el oficio de esa dependencia, toda vez que no solo utiliza la definición contable de los arrendamientos financieros como punto de partida para construir su dictamen, sino que, además, dicha definición sirve de elemento aglutinador para uniformar —ante la ausencia total de disposiciones en la Ley del Impuesto sobre Renta— el tratamiento tributario de los contratos de arrendamiento financiero en relación con los impuestos sobre las ventas, sobre los activos de las empresas y sobre las utilidades.

Consideran, además, que la suscripción de una opción de compra junto con el contrato de arrendamiento, o el otorgamiento de cualquier facultad o derecho de preferencia en favor del arrendatario para la adquisición del activo arrendado en un momento determina-

do, no modifica, desde ninguna perspectiva, la naturaleza de un arrendamiento operativo.

### CRITERIO DE ESTA DEPENDENCIA

Previamente a responder las consultas específicas planteadas por la empresa, esta Dirección estima necesario precisar el sentido que, en materia tributaria y respecto de los contratos de arrendamiento, debe darse a las expresiones "arrendamiento con opción de compra" y "contratos no cancelables". La clarificación de estos conceptos es fundamental para la correcta comprensión del tratamiento que esta Dirección propone para los arrendamientos financieros.

1) — Arrendamiento con opción de compra: Tanto en el inciso c) del artículo 2 de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas, como en el párrafo noveno del artículo 88 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se hallan referencias literales a los "arrendamientos con opción de compra". Esta expresión, a juicio nuestro, es ambigua, porque puede erróneamente interpretarse como una referencia a cualquier arrendamiento —aunque sea operativo— en que se dé la circunstancia de que simultáneamente se haya suscrito una opción de compra.

Considera esta Dirección que la idea que en realidad se quiso plasmar en los oficios referentes a la materia —Nos. 799 de 13 de mayo y 1373 de 18 de julio, ambos de 1996—, es que debe entenderse por "arrendamiento con opción de compra", para todos los fines tributarios, el ARRENDAMIENTO FINANCIERO, también denominado "arrendamiento de capital".

De acuerdo con el oficio No. 799 de 13 de mayo de 1996, se consideran arrendamientos financieros (desde el punto de vista del arrendador) o de capital (desde la perspectiva del arrendatario), los convenios "no cancelables" que cumplan por lo menos uno de los siguientes cuatro requisitos: transfieren la propiedad del bien al arrendatario; contienen una opción de compra a precio especial; la duración del arrendamiento es igual al 75% o más de la vida económica

estimada del bien arrendado; y el valor actual de los pagos de arrendamiento mínimo —excluyendo los costos ejecutorios—, es igual o mayor al 90% del valor justo del bien arrendado.

En consecuencia, para que en materia tributaria un arrendamiento pueda calificarse como financiero, deben darse al menos dos elementos esenciales: que el contrato sea "no cancelable" y que se cumpla al menos una de las cuatro condiciones señaladas en el párrafo anterior.

2) — Contratos no cancelables: El carácter de "no cancelables" que deben revestir los contratos de arrendamiento para que puedan considerarse financieros, se refiere al hecho de que dichas transacciones no pueden ser unilateralmente rescindidas por parte del arrendatario. El tratadista Lawrence J. Gitman, en la obra «Fundamentos de Administración Financiera», arroja luz sobre este punto en el fragmento que a continuación transcribimos<sup>1</sup>:

*"Un contrato de arrendamiento financiero (o de capital) es un contrato de arrendamiento a un plazo mayor que un contrato de arrendamiento operacional. Estos contratos no pueden cancelarse y por lo tanto obligan al arrendatario a realizar pagos por el uso de un activo durante un período preestablecido. Aun si el arrendatario no requiere del servicio del activo arrendado, se ve obligado contractualmente a efectuar pagos durante la vigencia del contrato de arrendamiento. [...] El aspecto no cancelable del contrato de arrendamiento financiero lo asemeja bastante a ciertos tipos de pasivo a largo plazo. El pago de arrendamiento se convierte en un gasto fijo [...] que debe sufragarse en fechas preestablecidas durante un período específico. El incumplimiento en el pago contractual puede significar la bancarrota para el arrendatario. [...] Algunos contratos de arrendamiento financiero confieren al arrendatario la opción de comprar al vencimiento."*

<sup>1</sup> Editorial Harla S.A., México, tercera edición, 1986, p. 593.

### Consultas concretas

Con los antecedentes expuestos, damos respuesta a las consultas específicas:

**Pregunta No. 1:** ¿Se refiere el tratamiento propuesto por esta Dirección, en el oficio No. 799 de 13 de mayo de 1996, exclusivamente a los arrendamientos financieros?

**Respuesta:** Sí. El oficio en cuestión regula únicamente los arrendamientos financieros, también denominados arrendamientos de capital. Dicho oficio no se aplica a los arrendamientos operativos, entendiéndose por tales los que no cumplen las condiciones mencionadas en el citado oficio No. 799 para ser clasificados como financieros.

En relación con el impuesto general sobre las ventas y el impuesto a los activos de las empresas, lo expuesto en el párrafo anterior tiene implicaciones importantes:

i)- Respecto del impuesto sobre las ventas, debe entenderse que el hecho generador del impuesto sólo se producirá cuando el arrendamiento sea financiero, pero no cuando se trate de un arrendamiento operativo, porque en esa circunstancia lo que se da es la prestación de un servicio —el arrendamiento de un bien—, servicio éste que no está incluido entre los que enumera el artículo 1° de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas y, en consecuencia, no está afecto a dicho tributo.

ii)- En lo tocante al impuesto a los activos de las empresas, el arrendador únicamente podrá excluir de la base imponible del tributo el bien dado en arrendamiento —para que sea el arrendatario quien pague el respectivo tributo—, cuando el contrato tenga carácter financiero. Si por el contrario, el arrendador dio el bien en arrendamiento operativo, aunque como se examina en la siguiente consulta, simultáneamente exista una opción de compra, el arrendador será el obligado al pago del tributo.

**Pregunta No. 2:** ¿Qué relevancia tiene, para efectos del tratamiento tributario de los arrendamientos operativos, la circunstancia de que al finalizar el plazo del arrendamiento el activo sea adquirido por un tercero o por el propio arrendatario?

**Respuesta:** Tratándose de un arrendamiento operativo —como el que ustedes describen en los antecedentes de su consulta—, la eventual adquisición del bien, una vez finalizado el plazo contractual —ya sea por parte del antiguo arrendatario o por un tercero—, no tiene ninguna relevancia. Se trata simplemente de la enajenación del activo, la cual se rige por las respectivas disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Si la enajenación de estos bienes es habitual para el arrendador, o si el bien enajenado es depreciable, la operación podría producir una ganancia gravable o una pérdida deducible para fines del impuesto sobre las utilidades.

En cuanto a los arrendamientos operativos se refiere, el tratamiento para fines del impuesto sobre la renta no tiene ninguna complicación especial. Los pagos hechos por el arrendatario son ingresos gravables para el arrendador y gastos deducibles para el arrendatario. Además, el arrendador, en cuanto propietario del bien que lo utiliza como activo fijo, es quien tiene derecho a depreciarlo.

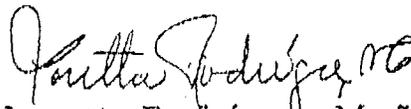
**Pregunta No. 3:** ¿Qué importancia tiene, para efectos del tratamiento tributario de los arrendamientos operativos, la existencia de una opción de compra o cualquier otra estipulación contractual que permita al arrendatario adquirir el activo al final del arrendamiento?

**Respuesta:** Tampoco la existencia simultánea de una opción de compra en un contrato de arrendamiento operativo, tiene ninguna relevancia para fines tributarios. Lo que fácilmente puede deducirse del oficio No. 799 de 13 de mayo de 1996, es que la opción de compra, POR SÍ SOLA, no es la que confiere al contrato de arrendamiento el carácter de operación financiera. Para que la transacción pueda conceptuarse como financiamiento, el contrato debe ser NO CANCELABLE y, además, debe cumplir al menos con uno de los cuatro requisitos señalados en el mencionado oficio No. 799. Obsérvese que la opción de compra es sólo uno de los cuatro elementos que pueden dar al arrendamiento el carácter financiero.

Expresado en otros términos: puede darse un arrendamiento financiero sin que exista la opción de compra. Y a la inversa, puede existir la opción de compra sin que por esa razón el arrendamiento se convierta en una operación financiera.

Adicionalmente, conviene reiterar que la existencia de una opción de compra en forma simultánea a la suscripción de un contrato de arrendamiento operativo, tampoco es el elemento que determina el tratamiento de la transacción respecto de dos tributos: el impuesto general sobre las ventas y el tributo sobre los activos de las empresas. Tal como se expresó en la respuesta a la primera pregunta, ni el hecho generador del impuesto sobre las ventas, ni la exclusión —por parte del arrendador— del bien entregado en arriendo, de la base imponible del impuesto a los activos, dependen exclusivamente de la existencia de la opción de compra. En realidad, la operación sólo podría estar gravada con el impuesto sobre las ventas si el respectivo contrato de arrendamiento tiene carácter financiero, en los términos expuestos en el oficio N° 799 de 13 de mayo de 1996<sup>2</sup>. Así mismo, sólo ante la existencia de un arrendamiento financiero, podría el arrendador excluir el bien de la base imponible del tributo sobre los activos, para que sea el arrendatario quien pague el impuesto, según dispone el artículo 88 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Atentamente,



Licda. Loretta Rodríguez Muñoz

DIRECTORA GENERAL DE LA TRIBUTACIÓN DIRECTA



GMC\gmc

cc: Asesoría, Información al Contribuyente, Digesto.  
(arreso)(dk6)

<sup>2</sup> Téngase presente, además, que la aplicación del impuesto general sobre las ventas también dependerá de que el bien dado en arrendamiento financiero sea o no una mercadería afectada a dicho tributo.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

ALTERINI ATILIO, (Anibal):

Derecho Comercial Contemporáneo, Colombia, Editorial Biblioteca Jurídica Diké, 1989.

AMAT (Oriol):

El Leasing. Modalidades, Funcionamiento y Comparación con otras Operaciones, España, Ediciones Densto S.A., 1988, sig. 346.04346 A4871.

ARCE GARGALLO, (Javier):

Contratos Mercantiles Atípicos, México, Segunda Edición, 1984.

ARRUBLA ALPAUCAR, (Jaime):

Contratos Mercantiles Atípicos, Colombia, Biblioteca Jurídica Diké, Segunda Edición, Tomo II, 1992.

ASOCIACIÓN BANCARIA DE COLOMBIA:

Manual del Leasing, Bogotá, Editorial G.M. Gráficas, 1981.

ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DE  
DESARROLLO:

El Leasing. Aspectos Técnicos y Prácticos en América Latina, Editorial RIALIDE, Colombia, 1994.

BARREIRA DELFINO, (Eduardo):

El Leasing, Aspectos Jurídicos Contables Impositivos y Operativos, Buenos Aires, Editorial Cangalla S.A., 1978.

BASAGAÑA, (Eduardo J.) y GONZÁLEZ, (Roberto):

Administración Financiera, Segunda Parte, Argentina, Editorial Macchi, Segunda Edición, 1988.

BENELBAZ, (Héctor) y W. COLL, (Osvaldo):

Sistema Bancario Moderno, Buenos Aires, Argentina, Ediciones Depalma, Volumen II, 1994.

BERMÚDEZ, (José Rafael):

Algunos aspectos fiscales sobre el leasing o arrendamiento financiero, Caracas, 1986.

BOGGIANO, (Antonio):

Derecho Internacional Privado, Buenos Aires, Ediciones Depalma, Segunda edición, volumen II, 1983.

BOLLINI SHAW, (Carlos):

Manual para Operaciones Bancarias y Financieras, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, Tercera Edición, 1990.

BONEO VILLEGAS, (Eduardo) y BARREIRA DELFINO, (Eduardo):

Contratos Bancarios Modernos, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1994.

BONFANTI, (Mario Alberto):

Contratos Bancarios, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1993.

BUONOCORE, (Vincenzo):

El Leasing, Aspectos Privatísticos y Tributarios, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1975.

CANO, (José R.):

Manual Práctico de Contratación Mercantil, Madrid, España, Editorial Tecnos, Tercera Edición, Tomo I, 1993.

CAÑOLA CRESPO, (Jaime):

Moneda y Banca, Perfil y Proyección en Colombia, Bogotá, Editorial Multigráficas Ltda, 1990.

CASAFONT ROMERO, (Pablo):

Ensayos de Derecho Contractual, San José, Litografía e Imprenta LIL S.A., tercera edición, 1990.

CIFUENTES, (Eduardo):

El Leasing y su Incorporación al Derecho, Colombia, Editorial Temis S.R., 1998.

COGORNO, (Eduardo Guillermo):

Teoría y Técnica de los Nuevos Contratos Comerciales, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1979.

COILLOT, (Jacques):

Leasing, España, Editorial Mapre, Tercera edición, Traducción al español de Tomás Pérez Ruiz, 1979.

CORPORACIÓN FINANCIERA IBEROAMERICANA:  
Diccionario Jurídico del Leasing, España, Editorial Cívitas, 1991.

CORREA, (Carlos):  
Derecho Informático, Argentina, Editorial Depalma, 1987.

DÁVALOS MEJÍA, (Carlos Felipe):  
Títulos y Contratos de Crédito, México, Editorial Harla, 1992.

DÍAZ BRAVO, (Arturo):  
Contratos Mercantiles, México, Editorial Harla, Cuarta edición, 1994.

ESCOBAR GIL, (Rodrigo):  
El contrato de Leasing Financiero; Bogotá, Editorial Temis, primera edición, 1984.

FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ECONOMIQUES DE MONTPELLIER:  
Actualites de Droit de l'entreprise, Montpellier, 1971.

FARINA, (Juan Manuel):  
Contratos Comerciales Modernos, Argentina, Editorial Astrea y Richa, 1993.

FLA Y LILY R. SANYUSKI, (Miriam):  
La Secularización y la Promoción de la Vivienda, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, 1996.

GHERSI, (Carlos A.):  
Contratos Civiles y Comerciales, Parte General y Especial, Argentina, Editorial Astrea, Tomo II, 1992.

GIOVANOLI:

Le Credit-Bail en Europe: Development el Nature Juridique, París, 1980.

GITMAN, (Lawrence J.):

Fundamentos de Administración Financiera, México, editorial Harla S.A., 3ra edición, 1986.

JOLD, (Carlos):

Manual Práctico de Contratos Civiles, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, volumen II, 1989, sig. 347.3369m.

JORDAN Y WARREN:

Secured and Transactions in Personal Property, New York, Editorial Mineda, The Fundation Press Inc., 1987.

KELLY, (Julio Alberto):

Derecho de Garantía sobre Bienes Muebles, Buenos Aires, Editorial Heliasta S.R.L., 1989, sig. 346.51K38d.

KIESO, (Donald E.), WEYGANDT, (Jerry):

Contabilidad Intermedia, México, Editorial Limusa S.A., primera edición, 1984.

LA CRUZ BERDEJO, (José Luis):

Elementos de Derecho Civil, Régimen Jurídico del Leasing, Barcelona, España, Editorial José María Bosh, volumen II, 1987, sig. 346L14d.

LAVALLE COBO, (Jorge) y Pinto C., (Carlos A.):

Leasing Mobiliario, Buenos Aires, Editorial Astrea, 1982, sig. 347.3L311.

LETE DEL RIO, (José):

Derecho de Obligaciones, Madrid, España, Editorial Tecnos, Segunda Edición, volumen II, 1995, sig. 346.5 L52d.

LÓPEZ DE ZAVALIA, (Fernando):

Fideicomiso Leasing, Argentina, Editorial Zavalía, 1996, sig.346.3 L83f.

MAFFÍA, (Osvaldo):

Derecho Concursal, Argentina, Editorial Depalma, volumen III, 1994, sig. 347.6M15d.

MARIOTO, (Bernardita Liliana):

Contratos Civiles y Comerciales, Argentina, Editorial Abeledo Perrot, sig. 346.61 M26c.

MARZORATI, (Osvaldo):

Derecho de los Negocios Internacionales, Argentina, Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, 1993, sig. 342.812M26d.

MONTOYA MEDINA, (Luis):

El Arrendamiento, Colombia, Editorial Jurídica Radas, 1941, sig. 346.65 m77a.

MORALES CASAS, (Francisco):

Fundamentos de la Actividad y Negocios Bancarios, Colombia, Ediciones Jurídicas Radas, 1991, sig. 347.7M79f.

MORTORELL, (Ernesto):

Tratado de la Contratación de Empresas, Argentina, Editorial Depalma, Volumen I, 1993, sig. 347.3M26t.

MUÑOZ, (Luis):

Contratos y Negocios Jurídicos Financieros, Argentina, Editorial Universidad de Buenos Aires, volumen II, 1981, sig. 346.5M94c.

ORTUZAR SOLAR, (Antonio):

El Contrato de Leasing, Chile, Editorial Jurídica de Chile, primera edición, 1990.

RICO PÉREZ, (Francisco):

Uso y Disfrute de los Bienes Ajenos con Opción de Compra, la Contratación de Leasing en España, España, Editorial desconocida, 1974.

RODRÍGUEZ AZUERO, (Sergio):

Contratos Bancarios, Colombia, Editorial Biblioteca Felaban, Cuarta Edición, 1990, sig. 347.7 R74c.

ROLÍN, (Serge):

El Leasing, España, Editorial Pirámide S.A., traducción de Tomás Pérez Ruiz, 1974.

RUIZ DE VELAZCO Y DEL VALLE, (Adolfo):

Manual de Derecho Mercantil, Madrid, España, Editorial Deusto, 1992, sig. 347 R94m.

SALCEDO FLORES, (Alvaro):

El Leasing y los Contratos Nominados, Colombia, Editorial Librería Jurídica Wilches, 1984, sig. 346.61 S181.

SÁNCHEZ PARODI, (José Luis):

Leasing Financiero Mobiliario, España, Ediciones Montecorro S.A., 1989.

SUI VILLANUEVA, (Carlos) y HUERTAS RÍOS, (Hernestina):

Arrendamiento Financiero, Estudio Contable, Fiscal y Financiero, México, Editorial Instituto de Contadores Públicos, Tercera Edición, 1993.

VAN HORNE, (James C.):

Administración Financiera, Estados Unidos, Editorial Prentice- Hall Hispanoamericana S.A., 1992.

VILLAR URIBARRI, (José Manuel):

Régimen Jurídico del Leasing, España, Editorial Edersa, 1993, sig. 346.61 V66r.

VILLEGAS, (Carlos Gilberto):

Compendio Jurídico Técnico y Práctico de la Actividad Bancaria, Buenos Aires, Editorial Depalma, volumen I, 1986.

VILLEGAS, (Carlos Gilberto):

El Crédito Bancario, Argentina, Ediciones Depalma, volumen II, 1988, sig. 347.7 V67c.

VILLEGAS, (Carlos Gilberto):

Los Contratos Bancarios Modernos, Argentina, Editorial Depalma, Tomo I, 1990.

VILLEGAS, (Hector B.):

Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario, Buenos Aires, Ediciones Depalma, cuarta edición, 1987, tomo I.

ZAVALA RODRÍGUEZ, (Carlos):

Derecho de Empresa, Argentina, Editorial Depalma, 1971, sig. 347 Z16d.

ZORRILLA, (Martha):

El Arrendamiento Mercantil Inmobiliario en el Ecuador, Ecuador, Editorial Unión Gráfica, 1988.

## REVISTAS

BERCOVITZ RODRÍGUEZ, (Cano Rodrigo):

Tratado de Garantías de la Contratación Mercantil, Revista Judicial, Argentina, volumen I, tomo II, 1996.

BOZA A., (Andrés):

Tiempos de Leasing, Revista Rumbo, Costa Rica, 3 de febrero de 1997

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ:

El Leasing, Revista año XX, Colombia, N° 74, volumen I, 1990.

ESPINAR VICENTE, (José María):

La regulación Jurídica de los Contratos Internacionales de Contenido Económico, Revista de Derecho Privado, Argentina, Editoriales de Derecho Unidas, 1978, signatura 341.1E88r.

JINESTA LOBO, (Ernesto):

El Contrato de Leasing Financiero, Revista Judicial, Costa Rica, año XVII, N° 55, marzo de 1992, pp. 15-40.

LINARES BRETON, (Samuel):

El contrato de Locación Financiera (Leasing) en la Banca Argentina, Revista FELABAN, Bogotá, 1978.

MANAVELLA CAVALLERO, (Carlos):

Un Proyecto sobre Contratos de Leasing, Revista Ivstitia, San José, año X, N° 120, diciembre 1996, pp. 21-23.

MARZORATTI, (Osvaldo):

El Leasing como Forma de Inversión Extranjera, Revista de Derecho Mercantil y de las Obligaciones, año VI, N° 35, octubre de 1973.

MATA SOLANO, (Alejandra):

Leasing, activos fijos sin comprometer capital de trabajo, Revista EKA, Consultores Internacionales, San José, N°78, octubre de 1996.

MORA, (Graciela):

El leasing en Costa Rica, Revista Actualidad Económica, Costa Rica, N° 168, año XII, 16 de diciembre de 1997.

PÁRRAGA SÁENZ, (Manuel):

La hora del leasing, Revista Rumbo, San José, N°3, sección Banca y Finanzas, 1998.

PINTO, (Jorge):

Leasing Internacional, Revista del Colegio de Abogados, Buenos Aires, N° 1, 1985.

SÁNCHEZ CALERO, (Fernando):

Instituciones de Derecho Mercantil, Revista de Derecho Privado, España., edición 18, volumen II, 1995.

VINCENT L Y DEHAN P.:

La Nature de Contrat de Leasing, Revue Critique de Jurisprudence Belge, Bélgica, 1967.

## **CÓDIGOS**

Código de Comercio, Ley N° 3284 de 1 de junio de 1964, San José, Publicaciones Jurídicas, 1964, art. 2.

El código Civil y de Familia, 5ta edición, San José, editorial Porvenir, 1993.

## **LEYES**

Ley de Impuesto General sobre las Ventas, N° 7535 de 1 de agosto de 1995, artículo 2 inc. c.

Ley de Impuesto sobre la Renta, N° 7092 del 21 de abril de 1988, artículo 88.

Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional artículo 73 inciso 3

Ley Reguladora de Empresas Financieras no Bancarias, reformada por la Ley de Modernización del Sistema Financiero de la República N° 7107 de 1988, artículo 10.

## **RESOLUCIONES JUDICIALES**

Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, voto N° 163 de las catorce horas treinta minutos del once de diciembre de 1992.

Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Segunda, N° 234 de las 9h y 50 min. del 25 de junio de 1996.

## **ANTECEDENTES EN LA ASAMBLEA LEGISLATIVA**

Comisión de Asuntos Jurídicos, Asamblea Legislativa, Informe Jurídico Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, 1988.

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica: Ley Reguladora de los Contratos de Leasing, Ley N° 12762. Gaceta N° 225 del Viernes 22 de noviembre de 1996.

## ENTREVISTAS

Entrevista con la Lic. Margarita Cervantes, Ejecutiva de Cuenta SERVILEASING, enero de 1998.

Entrevista con el señor Eduardo Urbina, Gerente de Ventas Euro Autos de Centroamérica, enero de 1998.

Entrevistas con personeros departamento de Arrendadora del Banco INTERFIN S.A., BANTEC, Arrendadora LAFISE, enero de 1998.

Entrevista con el Lic. Allan Saborío Soto, ex-funconario Dirección General de Tributación Directa, enero de 1998.

Entrevistas con personeros del Departamento de Ventas de Purdy Motor Company, Auto Mercantil, Agencia Datsun S.A., enero de 1998.

## PERIÓDICOS

El Financiero (periódico), semana del 23-29 de marzo de 1998, p. 28.

El Financiero (periódico), semana del 30 de marzo al 12 de abril de 1998, p. 28.

## CONTRATOS

Arrendadora Comercial A.T., Contrato de Arrendamiento Financiero de Vehículo.

Arrendadora Comercial AT. S.A. Contrato de Arrendamiento Operativo de Vehículo.

Arrendadora BANTEC. S.A. Contrato de Arrendamiento Operativo de Vehículo.

Arrendadora BANTEC. S.A. Contrato de Arrendamiento Financiero de Vehículo.

Arrendadora INTERFIN S.A.BANTEC. S.A. Contrato de Arrendamiento Operativo de Vehículo.

Arrendadora LAFISE. S.A. Contrato de Arrendamiento Operativo de Vehículo.

Arrendadora LAFISE. S.A. Contrato de Arrendamiento Financiero de Vehículo.

**PRONUNCIAMIENTOS DIRECCIÓN GENERAL DE TRIBUTACIÓN DIRECTA**

Dirección General de Tributación Directa, Oficio N° 799, dirigido al Lic. Allan Saborío Soto el 13 de mayo de 1996.

Dirección general de Tributación Directa, oficio N° 1275, dirigido a Arrendadora Comercial A.T. el 29 de julio de 1997.