



Para ver aviso legal de clic en el siguiente Hipervínculo
(NECESITA CONEXIÓN A INTERNET)

<http://cijulenlinea.ucr.ac.cr/condicion.htm>

INFORME DE INVESTIGACIÓN CIJUL

TEMA:

LEASING FINANCIERO

RESUMEN: Este informe hace un análisis doctrinal y jurisprudencial sobre el Leasing financiero, incluye generalidades, concepto, su naturaleza jurídica, importancia, ventajas y desventajas, así como las partes que intervienen en su conformación.

SUMARIO:

1. DOCTRINA.

I. Generalidades.

II. Concepto de Leasing.

III. Naturaleza Jurídica.

i. La Teoría del Arrendamiento.

ii. La Teoría de la Compraventa.

iii. La Teoría del Préstamo.

iv. La Teoría del Mandato.

v. La Teoría del Depósito.

vi. La Teoría de la Sociedad.

vii. La Teoría del Contrato Mixto.

viii. La Teoría del Contrato Atípico.

IV. Importancia-justificación.

V. Ventajas y desventajas.

VI. Partes que intervienen en este tipo de contrato

VII. Modalidad: Leasing Financiero.

2. JURISPRUDENCIA.

I. Análisis conceptual, naturaleza jurídica y características.



- II. Concepto, naturaleza jurídica, características y elementos diferenciadores con el contrato de leasing o el arrendamiento. Diferencias con el contrato de venta con reserva de dominio.
- III. Incumplimiento contractual de arrendamiento de vehículo con pacto de venta.
- IV. Concepto y naturaleza jurídica del acuerdo.
- V. Naturaleza jurídica y concepto.



DESARROLLO:

1. DOCTRINA.

I. Generalidades.

“Para resolver una urgente necesidad en la praxis empresarial, aparece, en la realidad negocial, la figura del leasing. Si bien constituye una nueva forma contractual, de acuerdo con la realidad a la cual responde, configura más bien una operación o técnica de financiación. Ello no puede perderse de vista. Al ser tratado el Leasing en su manifestación práctica, y para efectos de su eventual regulación, precisa efectuar un profundo examen de su auténtica naturaleza jurídica. Al efecto, es menester reparar en los requerimientos reales con los cuales guarda correspondencia. No puede vérsese entonces, como suele ocurrir, cual híbrido de dos contratos típicos: el arrendamiento y la compraventa, estructurados con base en supuestos, condiciones y necesidades totalmente diferentes.

Sus antecedentes históricos ponen de manifiesto las aludidas raíces financieras y económicas que asisten al instituto. Ello le confiere el carácter de contrato sui-generis. Nace en EE.UU., a principios de la década de los cincuentas, del corriente siglo. D.P. Boothe Jr., gerente de una fábrica de alimentos en California, es sorprendido por un pedido extraordinario de sus productos, por parte del Ejército norteamericano. Para hacerle frente, necesitaba de maquinaria especializada adicional. Concibió entonces la feliz idea de arrendar el equipo requerido, dado su alto costo de adquisición. Teniendo en cuenta el volumen del pedido y la posibilidad de su renovación, la modalidad contractual del arrendamiento le resultaba muy propicia. En primer lugar, el precio del alquiler, estaba dentro de sus posibilidades económicas. En segundo término, ello le permitía aumentar la producción al grado de poder cumplir con el pedido. Si éste le era renovado, ello le significaría la percepción de ingresos capaces de alcanzar con ellos un ensanchamiento real y definitivo de su empresa. El éxito fue rotundo. Tras la experiencia, se puede colegir que, partiendo de aquel arrendamiento, el señor Boothe, en realidad, había urdido todo una operación de financiamiento sin menoscabar la vitalidad productiva de la empresa. Merced al triunfo obtenido, fundó la U.S. Leasing Corporation, con el fin de financiar otras empresas.



De esa manera, nace una auténtica entidad financiera, la cual, mediante un contrato de Leasing, permite a un empresario obtener los beneficios de un bien de capital, no en virtud de la condición de "propietario", sino por el uso obtenido de él. En consecuencia dicha entidad financiera, convertida en "dador" (o "lessor", en lenguaje internacional), a petición del empresario, convertido en "tomador" (o "lessee" según la jerga internacional), lo compra al proveedor, para uso del empresario, quien paga al dador un canon periódico, por un término convenido. Al cabo de éste, tiene el empresario o tomador la opción de acceder a la condición de propietario, contra el pago de un precio residual predeterminado. Es así como, según la Convención de Ottawa de 1988 sobre Leasing internacional, de la figura emanan tres sujetos, a saber, el dador, el tomador y el proveedor. A través de la técnica de financiamiento relacionada, el empresario disfruta de la utilización productiva del bien de capital, sin el aporte de suma alguna en concepto de inversión o costo inicial. Asimismo, evita la inmovilización de capitales en activos fijos, y puede funcionar a tono con el acelerado avance tecnológico actual. Sea, puede obviar de ésa forma, el fantasma de la obsolescencia o la desactualización de equipos, así como el alto costo de su reemplazo. Si tal peligro, por la naturaleza del bien, no se da, le es factible optar por la compra mediante el pago residual. Notase en este sui-generis contrato, una forma interesante de cooperación y colaboración empresarial. Mediante el consentimiento se enlazan dos voluntades: una con vocación financiera; otra, con vocación técnica; ambas con un interés común: la rentabilidad máxima del bien de producción. El empresario, sin ser propietario se torna beneficiario de la función social proveniente de la utilización productiva del bien. La entidad financiera, mediante el canon periódico fijado, por el plazo establecido, cubre los costos y percibe la utilidad debida.

Las necesidades prácticas, han producido diversas manifestaciones de Leasing, dando así lugar a diferentes modalidades, las cuales podrían resumirse así:

- a) En razón de los sujetos, el ya comentado, conocido como Leasing financiero, así como el "operativo" y el "Leasing back o Leasing de retro".
- b) Por razón del objeto, se distingue entre el "Leasing mobiliario" (aeronáutico, marítimo, etc.) y el Leasing inmobiliario.
- c) Por razón del ámbito geográfico, se hace la distinción entre "Leasing doméstico o interno" y "Leasing internacional".¹



II. Concepto de Leasing.

"El arrendamiento financiero con opción de compra o leasing financiero, es un contrato mercantil merced al cual una sociedad especializada (dador) se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y especificaciones técnicas son señalados por el futuro usuario o tomador, y a conceder a éste la posesión, uso y goce a cambio de una remuneración periódica durante un término inicial fijo, inmodificable o forzoso que corresponde a su amortización o vida económicamente útil, a cabo del cual el tomador podrá optar por la compra del bien pagando un precio o valor residual preestablecido, solicitar la renovación del contrato bajo nuevas condiciones (sustitución del bien por otro nuevo o más moderno) o bien devolverlo"².

"El leasing es el contrato por el cual una parte entregó una cosa para su uso y goce durante un determinado lapso mediante el pago de un canon preestablecido; se conviene además que el tomador tendrá opción para adquirir el bien por un valor residual. Esta definición corresponde a un contrato de leasing, y no una compra a plazo o con reserva de dominio. En efecto, la opción de compra se presenta como una variante contractual que solo empieza a funcionar si es ejercida por el cliente y si este no la ejerce, no puede adquirir la calidad de comprador del bien (Gherzi, p. 151,1999).

Mediante este contrato se da una operación de crédito a mediano o largo plazo, entre una entidad financiera y una empresa comercial, industrial o de servicios, interesada en incorporar, renovar o modernizar sus maquinarias, equipos o instalaciones para la obtención de mejores niveles de producción (Villegas, p. 303, 1987).

Este contrato se celebra entre una dadora que, con el fin de otorgar financiamiento a su cliente (tomador), adquiere un bien por indicación del mismo, y entrega a este su goce y uso por un precio en dinero durante un plazo determinado, a cuyo término podrá optar el tomador por adquirir el dominio, previo pago de su valor residual (**Etcheverry**, p. 332,2000).

Se trata de una operación contractual financiera por la cual una persona entrega a otra por un tiempo determinado, una cosa a título de mera tenencia, para su uso y goce, por el pago periódico de un precio o renta, y le otorga a quien recibe el uso y goce de la cosa opción de compra del mismo bien u otros derechos o facultades (**Puelma**, p. 101,1999)"³.



III. Naturaleza Jurídica.

i. La Teoría del Arrendamiento.

"Dentro de los argumentos que se esgrimen por parte de los doctrinarios para considerar el leasing como un arrendamiento específico están: (i) que la duración, del contrato es equivalente a la amortización del bien y que la opción de compra es inherente; (ii) que ambos contratos son traslativos de uso y goce de un bien durante un plazo determinado; y (iii) que en ambos contratos existe el pago de un precio cierto"⁴.

ii. La Teoría de la Compraventa.

"Asimismo, como argumento para sustentar la presente tesis, se toma en cuenta (i) la existencia de una opción de compra, y, (ii) que el total de los cánones o rentas pagadas por el usuario durante el contrato exceden el valor de uso de los bienes, ya que se cubre no sólo el costo de estos sino un beneficio económico por la transacción"⁵.

"... debe indicarse que el contrato de leasing no tiene como fin principal el traslado del dominio de la cosa, como sí lo tiene el contrato de compraventa. Esto, porque el contrato de leasing es principalmente, como se ha mencionado, una técnica de financiamiento mediante la cual las empresas logran la renovación de activos"⁶.

iii. La Teoría del Préstamo.

"Para los defensores de esta teoría, las sociedades de leasing lo que hacen es prestar bienes y cobrar los cánones periódicos por su uso, al igual que los establecimientos de crédito prestan dinero y cobran un interés por ello. La finalidad de esta teoría es comparar el contrato de leasing con las dos formas jurídicas del contrato de préstamo: el comodato y el mutuo.

En ese sentido, se afirma que el comodato es un contrato real que se perfecciona con la entrega del bien, unilateral, del cual sólo surgen obligaciones para el comodatario tales como conservar, usar y restituir el bien; y, finalmente, gratuito. Por su parte, el contrato de leasing se afirma que es consensual por que se perfecciona con el solo consentimiento de las partes; es remunerado u oneroso; y, sinalagmático, por lo que, surgen obligaciones específicas para todas las partes involucradas. De lo anterior, se desprende claramente las diferencias existentes entre ambas figuras



que permiten descartar el equiparamiento de ellas"⁷.

iv. La Teoría del Mandato.

"Esta teoría que no tiene mucho apoyo en la doctrina, defiende la tesis de que la sociedad de leasing al celebrar el contrato de compraventa con el proveedor del bien, lo hace como mandatario del usuario, en virtud de que la primera actúa según las instrucciones y condiciones impuestas por éste en cuanto a las especificaciones del bien. Sin embargo, esta teoría pierde sustento jurídico si se analiza que la sociedad de leasing no actúa ni a nombre ni por cuenta del usuario, sino a nombre y cuenta propio, ya que es ella misma la que adquiere el bien para darlo en leasing al usuario, amparada en un contrato de leasing suscrito en forma anterior o simultánea con éste. Asimismo, es importante mencionar que, si la sociedad de leasing actuara por cuenta y nombre del usuario, la propiedad del bien quedaría en manos de este último, con lo cual la opción de compra perdería todo sentido, y la figura contractual se desnaturalizaría"⁸.

v. La Teoría del Depósito.

"El depósito es un convenio por medio del cual el poseedor o detentador de una cosa mueble se la confía a otra persona para que la custodie por un plazo determinado, al final del cual es menester su devolución. Este contrato se caracteriza por ser real y unilateral.

Por su parte, el contrato de leasing es consensual y bilateral o sinalagmático.

En ese sentido, de conformidad con los principios generales que regulan el depósito, el depositario está obligado a guardar la cosa, cuyo uso le está prohibido, salvo el caso del depósito irregular. En el leasing, por el contrario, la cesión del goce y disfrute del bien a favor del usuario son elementos inherentes a él"⁹.

vi. La Teoría de la Sociedad.

"...cabe mencionar que en el leasing no se presentan los elementos esenciales de una relación societaria, tal y como ésta es concebida por el Derecho Comercial. Por otro lado, en el contrato de leasing, la ganancia de una sociedad de leasing ya está previamente definida, contrario a lo que ocurre en una relación societaria.



Finalmente, se debe mencionar que entre ninguna de las partes que intervienen en el contrato de leasing existe "affectio societatis", elemento indispensable para la creación de una organización societaria"¹⁰.

vii. La Teoría del Contrato Mixto.

"... el autor Rodrigo A. Escobar, rechaza categóricamente que el contrato de leasing pueda ser calificado como un contrato mixto, puesto que para ello sería condición "sine qua non" la concurrencia de varios tipos jurídicos, que dicho autor no considera presentes en la figura. Agrega que la estructura del contrato mixto es peculiar, ya que debe, por obligación, reunir los elementos esenciales de dos o más tipos negociales para que produzca efectos jurídicos propios. Por esto, su régimen jurídico resulta de la aplicación conjunta de las disposiciones que regulan cada forma contractual que al contrato mixto le sean comunes"¹¹.

viii. La Teoría del Contrato Atípico.

"En opinión de los autores, es necesario atribuirle y reconocerle a esta nueva figura contractual su propia identidad como transacción crediticia y comercial. Ello, en virtud de que los elementos particulares y singulares del leasing hacen que no se le pueda encasillar en otras figuras contractuales ya existentes en el ordenamiento jurídico.

Es innegable que dicha figura contiene elementos propios que podrían eventualmente llegar a encontrarse en otras formas contractuales vigentes; sin embargo, para un mejor orden y evolución del ordenamiento jurídico, resulta indispensable que se legisle sobre ciertas interrogantes que se derivan de su ejercicio práctico, y que no logran o no encuentran una respuesta apropiada y justa en el ordenamiento jurídico actual.

En síntesis, se considera que la naturaleza del contrato de leasing es atípica, por lo que, en virtud de ello, éste posee sus propias características y autonomía. o obstante, debe aclararse que la regulación de la figura contractual se rige, primeramente, por el texto del convenio, y en ausencia de norma expresa en éste, por la aplicación supletoria de las normas y principios que integran el ordenamiento jurídico.

Seguidamente, se procederá en la siguiente sección al análisis de



las características y elementos propios del contrato de leasing"¹².

IV. Importancia-justificación.

"Dos factores justifican el leasing financiero: el avance tecnológico, al generar a su vez el riesgo de la obsolescencia; y la concentración de capitales en grandes empresas, ante lo cual el pequeño empresario se ve necesitado de acudir al leasing para mantenerse acorde con las exigencias de la sociedad y economía actuales, de esa manera financia la expansión y reequipamiento de su empresa.

El leasing financiero participa del espíritu moderno de colaboración y cooperación empresarial, pues existe "...la voluntad de las dos partes, una de vocación financiera, otra de vocación técnica, de cooperar en un interés común: la rentabilidad máxima del bien de producción"¹³.

En suma, el leasing financiero es una nueva alternativa de financiación (frente al préstamo o la compraventa a plazos) rápida y flexible de bienes de capital, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes productivos, para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos. Se trata de un contrato que disocia propiedad del bien y utilización y disfrute del mismo (releva al tomador de los riesgos inherentes a la propiedad: destrucción, robo, obsolescencia)¹⁴. Al permitir el uso y goce de bienes de equipo o de capital (activos fijos) sin adquirir su propiedad centra la atención no en el título de dominio sino en la función social derivada de la utilización productiva de los mismos"¹⁵.

V. Ventajas y desventajas.

"El leasing financiero supone una serie de ventajas para el tomador o usuario, que lo hacen muy atractivo:

- 1) Permite la utilización económica y productiva de un bien sin una erogación inicial importante (al productor le interesa la utilización del bien no su propiedad).
- 2) Le evita al usuario-tomador inmovilizar capitales en activos fijos.
- 3) Le permite estar acorde con el desarrollo tecnológico (así el empresario no se preocupa por la desactualización de los equipos y



el elevado costo de su reemplazo para mantenerlos a un nivel productivo eficiente y competitivo).

4) Implica una financiación del 100% del costo del equipo, pues permite la utilización plena del bien sin aportar suma alguna en concepto de inversión o costo inicial.

5) Favorece el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (al utilizar y disfrutar bienes de valor muy superior a sus posibilidades económicas y al incrementar el capital fijo de las empresas que no tienen suficientes garantías patrimoniales para obtener crédito bancario).

6) Combina la autofinanciación con la financiación externa. Si el canon está bien calculado, la maquinaria se autofinancia a través de su utilización productiva, además de provenir el crédito de un intermediario financiero, sin provocar endeudamientos.

7) Es una fórmula alternativa y flexible de financiación en cuanto el tomador puede utilizar los bienes y al cabo del período inicial del contrato, puede optar por devolverlos, comprarlos o continuar el contrato. Permite, también la financiación parcial.

8) Facilita el acceso a la compra de bienes de capital, al incorporar una opción de compra a favor del usuario, teniendo un derecho optativo.

Existen, empero, una serie de ventajas que se han reputado como aparentes o ilusorias:

9) El usuario o tomador le traslada al dador o sociedad de leasing los riesgos de la propiedad (ej. obsolescencia dada la evolución técnica). Esto es relativo, pues la mayoría de las sociedades de leasing son lo suficientemente perspicaces para prever el riesgo y recuperar durante el término inicial fijo la Inversión más sus intereses. Únicamente se da esta ventaja cuando la previsión del riesgo de obsolescencia no es correcta, el término del contrato es corto, y sí se distribuye el riesgo a través de un seguro.

10) No compromete la capacidad de endeudamiento de la empresa, al ser una operación contablemente neutra no aparece en los estados patrimoniales ni como activo ni como pasivo. Sin embargo, la empresa usuaria debe el monto total por concepto de rentas, pues hay un término inicial fijo e inmodificable, razón por la que deberían figurar en el pasivo. Esta supuesta ventaja puede inducir



a terceros en errores, ya que, por medio de este contrato puede ocultarse una parte sustancial del pasivo.

11) Los cánones son deducibles del impuesto sobre la renta, como gastos. Lo anterior es relativo pues las rentas pagadas en virtud de un contrato de leasing financiero no significan un menor ingreso fiscal, en tal sentido se ha dicho que "Las sumas de las rentas imponibles de la empresa de leasing y del cliente, como consecuencia de cada contrato individual de leasing, igualan a la renta imponible del usuario del bien si éste hubiera decidido efectuar la compra mediante un préstamo".

Conviene dejar claro que el arrendamiento financiero genera también ventajas para el dador: 1) Adquiere un bien de capital que resiste el embate inflacionario. 2) Conserva la propiedad del bien durante toda la duración del contrato. Frente a la insolvencia o quiebra del tomador tiene la posibilidad de recuperar el bien y de no enfrentarse a esa situación como un acreedor común. Asimismo, en caso de destrucción del equipo el seguro adquirido y pagado por el tomador a favor del dador, le permite recuperar el valor del bien.²⁰ 3) Al ser propietario de los bienes afectos a la producción de la renta, puede depreciar su valor en razón de la pérdida por su uso, para recuperar su costo. Además fracciona sus ingresos gravables.

Este contrato acarrea igualmente una serie de desventajas: tales como su elevado costo, prohibición hecha al tomador de hacer mejoras en los bienes dados. Al existir un período inicial forzoso, si los bienes resultan obsoletos antes de la terminación del contrato, el tomador se ve obligado a seguir pagando los cánones, lo que debilita su posición competitiva y eleva los costos de producción; generando esto cierta rigidez en los planes y operaciones de la empresa tomadora. Asimismo, el tomador no puede ofrecer el bien en garantía, en tanto no le pertenece.

A las anteriores desventajas podemos adicionar un cúmulo de riesgos que no dejan de provocar inconvenientes: actualmente no es posible establecer con exactitud el plazo de rendimiento de un bien determinado, al ser el progreso tecnológico tan acelerado. La empresa dadora enfrenta dos riesgos, uno específico: el posible incumplimiento del tomador por incapacidad financiera, y otro genérico: la eventual enajenación de mala fe que realice del bien el tomador a un tercero de buena fe (situación que se agrava en tratándose de bienes muebles 481 y 854 C.C.). Por lo anterior se hace necesario un sistema de publicidad que le permita al dador perseguir y reivindicar su bien de manos de terceros (para



solventar esta situación las empresas dadoras colocan placas en los bienes y hacen visitas periódicas)"¹⁶.

VI. Partes que intervienen en este tipo de contrato

"Dador: Es la sociedad de leasing. Tiene como único cometido ofrecer respaldo financiero, aporta recursos económicos para adquirir los bienes objeto del convenio. Es un intermediario financiero: adquiere bienes con el fin de trasladar el uso, goce y disfrute al tomador.

Tomador: Persona física o jurídica que recibe el uso, goce y disfrute de un bien, con una opción de compra sobre este, si así lo desea (Jinesta, ídem., p.30).

Proveedor: Aparece como un tercero cuya función económica es la de suministrar al dador el bien por entregar en el leasing al tomador. Este bien puede ser adquirido por el tomador y con un destino específico (López, p. 134, 1999). El proveedor puede ser el propietario o distribuidor del bien que se doró en leasing.

Obligaciones del dador

- Entregar la cosa o el bien al tomador y, si llega el vencimiento del plazo, vendérsela a este.
- Garantizar el goce o disfrute del bien al tomador.
- Darle al tomador asesoría y consejo.

Obligaciones del tomador

- Pagar puntualmente la renta o el precio determinado en el respectivo convenio.
- Dar a los bienes del dador el cuidado y el uso adecuados con el fin de conservarlos y protegerlos.
- Realizar las reparaciones correspondientes a los citados bienes para, si es del caso, restituirlos al dador en el mejor estado posible (Arrubla, pp. 139 a 146, 1998).

Obligaciones del proveedor



- Dar asistencia técnica al tomador en el uso y mantenimiento de los bienes.
- Entregar el bien al dador para que, a su vez, este se lo dé al tomador respectivo.
- Rendir las garantías de evicción y de vicios ocultos.
- Que el bien entregado cumpla con la función para la cual está destinado.
- Que la transferencia del bien sea libre y sonó del dominio, con el fin de que el goce sea pacífico (Figueroa y Guerrero, op. CIL, p. IQO-IQI, /999; Calderón y Peralta, pp. 75-76, /998).

Derechos

Derechos del dador

- Inspección: El dador puede efectuar inspecciones periódicas con el fin de evitar una utilización abusiva del bien.
- Publicidad: Este medio se utiliza para identificar la propiedad de los bienes.
- Percibir el canon pactado: Este derecho es fundamental, ya que consiste en la parte esencial del convenio, pues es oneroso.
- Exigirle al tomador que otorgue una garantía que asegure el bien contra todo riesgo.
- Percibir el valor residual, si el tomador ejercita la opción de compra.
- Resolver el contrato, en caso de incumplimiento de las obligaciones. Aquí conviene recordar lo que manda el Código Civil;

Artículo 1140

Quando el arrendatario emplea la cosa en uso diferente de aquel de su destino, o no la usa como buen padre de familia, o por un goce abusivo en uno u otro respecto, causa perjuicio al arrendador, este puede pedir el restablecimiento de las cosas a su estado normal, y siendo grave la contravención, que se resuelva el contrato, con indemnización de daños y perjuicios.



Artículo 1147

Sí se pidiere (o resolución del contrato de arrendamiento por no haber cumplido una de las partes una obligación positiva, puede el juez, antes de acceder a la demanda, acordar ai contraventor un plazo para el cumplimiento de su obligación, excepto si la resolución se fundara en falta de pago del precio.

Si la resolución se pidiere por omisión del demandado de una obligación negativa, corresponde al juez apreciar si la contravención es o no bastante grave para fundar la resolución del contrato.

Derechos del tomador

- Exigir el uso y goce del bien.
- Cláusula de extensión o subrogación de garantías: Por la vocación financiera del dador, las garantías debidas por el proveedor son transferidas al tomador.
- Celebración de un nuevo contrato: El tomador puede contratar de nuevo, transcurrido el plazo inicial se supone la amortización de los bienes, los cuales tienen un valor residual; de esta manera se pactará un nuevo precio inferior al inicial, cuyos componentes serán las utilidades esperadas y la recuperación del valor residual.
- Opción de compra: 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.
- Si el tomador no ejercita su derecho optativo, deberá restituir el bien; como al dador no le interesa conservar el bien, procederá a su venta (Jinesta, pp. 33 a 37, 1992).

Derechos del proveedor

- Recibir el importe de las cuotas en el leasing operativo y el precio de la venta de los bienes al dador en el leasing financiero.
- Resolver el contrato de compraventa o de arrendamiento en caso de incumplimiento del dador o del tomador, respectivamente, según se trate de un leasing financiero u operativo (Figuerola y Guerrero, p. 101-102, 1999)"¹⁷.



VII. Modalidad: Leasing Financiero.

"En este caso, una persona actúa como empresa y necesita para sus fines comerciales el uso y explotación de un bien mueble o inmueble; otra empresa, financiándolos, adquiere para sí de un tercero el bien necesitado y lo entrega en explotación a la otra parte, mediante el pago de una retribución preestablecida a pagarse en forma periódica. Tal retribución está condicionada a que en determinado plazo cese la operación, se la renueve o se faculte a quien empresarialmente se beneficie con aquel uso a adquirirla por un precio residual fijado en el momento de celebrarse el contrato"¹⁸.

"... las características más relevantes de esta modalidad entre ellas tenemos:

"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".

"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".

"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 contrato, al finalizar el período estipulado el usuario... puede continuar el arrendatario con un nuevo contrato o devolver el producto."

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"¹⁹.

2. JURISPRUDENCIA.

I. Análisis conceptual, naturaleza jurídica y características.

"IV.- Dada la particularidad del contrato celebrado entre las partes, y antes de entrar a dirimir el conflicto suscitado, es menester dejar claramente establecida, la naturaleza jurídica del leasing, importando destacar, el operativo del financiero. El tratadista Escobar Gil, define este último - financiero -, como "(...) una fórmula financiera a mediano o largo plazo por la cual, en virtud de un contrato mercantil, una sociedad, especializada se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y caracteres (sic) técnicos son señalados por el usuario, y a conceder a éste su tenencia y disfrute a cambio de una remuneración periódica durante el término inicial que corresponde a su amortización, con opción de compra al final del período a favor del usuario (...)". (El Contrato Leasing Financiero, Librería Temis Editorial, Bogotá, 1984, pág. 23). De otro lado, Juan M. Farina, establece, con relación a esta figura, que "(...) la empresa de leasing tiene sólo la característica del intermediario financiero, por lo cual opera en los más variados campos, tratando de eliminar al máximo el stock de sobrantes. El leasing financiero tiene por objeto la cesión en uso y goce a un sujeto - por lo general un empresario - de bienes muebles o inmuebles, por parte de otro sujeto - la empresa de leasing (una entidad financiera) - que le adquiere o le hace construir por un tercero bajo expresa indicación del primero, con el fin de cederlos en uso. El usuario se compromete a abonar a la empresa de leasing (entidad financiera) un canon periódico como equivalente de dicho uso y goce. Es facultad del usuario convertirse en propietario de los bienes locados, al vencimiento del período convenido, contra el pago de un precio residual preterdeterminado, si bien esto no es esencial en el leasing financiero (...)". (Contratos Comerciales Modernos. Editorial Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma, Buenos Aires, 1994, pág. 502). Este mismo autor, por el contrario manifiesta, que en el leasing operativo, "(...) la empresa de leasing elige el sector en que va a operar, y en vista de ello se anticipa a la demanda de la clientela, preparando previamente el stock necesario de los bienes



a locar. Virtualmente es una locación de cosa con opción de compra mediante el pago de un precio residual (...)" (ob. cit. Pág. 502). Dada la novedad de la figura, que en ocasiones es asimilada a la locación financiera o arrendamiento financiero, entre ambos institutos, existen componentes similares, y por ello, se la ha denominado como un contrato atípico, al carecer "de regulación legal o reglamentaria (...)", tal y como lo manifestó la Contraloría General de la República, en su oficio número 476 de 15 de enero de 1997, incurriéndose, en no pocas ocasiones, en contradicciones e imprecisiones sobre todo, en lo relativo al financiero, "(...) en donde el mantenimiento corre por cuenta del tomador, es decir, de la entidad usuaria que arrienda el equipo, de modo que ello constituye una obligación, no una facultad. El arrendatario o tomador en un leasing financiero debe correr con el mantenimiento del bien, como una de las obligaciones que se desplazan hacia él en un contrato de leasing y que diferente a esta figura del arrendamiento común y de otras figuras afines, donde el mantenimiento corre a cargo del dueño (...)" (oficio del órgano contralor, número 2899 de 18 de marzo de 1999).- **V.-** Siempre dentro de este mismo marco conceptual, la Contraloría General, en la resolución RSL134-97 de 14 horas 30 minutos del 13 de junio de 1997, manifestó: "(...) El contrato de leasing financiero puede definirse, en su forma más representativa, "como aquel por virtud del cual una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que le entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder" (Rodríguez Azuero, Sergio. Contratos Bancarios. Biblioteca Felaban, Bogotá, Colombia., p. 480). Ambos contratos, el de arrendamiento y el de leasing - nos referimos específicamente al financiero, tienen como efecto principal el traslado del uso y disfrute de bienes, no el dominio, a cambio de un canon o renta. No obstante, tienen diferencias que justifican su particular naturaleza jurídica. La doctrina no discute que ambos contratos tiene (sic) elementos esenciales comunes, pero marca diferencias de peso, que impiden asimilarlos absoluta y totalmente. Así, en criterio de Jinesta Lobo, "el contrato de leasing financiero excede el modo clásico del arrendamiento, y este último no agota el primero; los derechos y obligaciones en un y otro contrato no son idénticos, además los principios jurídicos sobre los que descansa el arrendamiento difieren de los supuestos en que se fundamenta el leasing financiero. Veamos en que consisten las diferencias: 1) La compraventa inherente al contrato de leasing financiero, pudiendo ser el proveedor del dador un tercer sujeto que puede cumplir un



papel vital en el desarrollo del contrato (sic). 2) El dador suele ser un intermediario financiero. 3) El leasing financiero debe recaer sobre un objeto nuevo, ajustado exactamente a las exigencias del tomador. 4) Al dador no le interesa la propiedad del bien sino la rentabilidad de capital invertido en su compra. 5) El precio y el plazo son fijados en función de criterios económicos y financieros (amortización del bien, vida económicamente útil, etc.). 6) En el arrendamiento operativo el arrendador debe mantener al arrendatario en el goce pacífico del bien durante la vigencia del contrato, asumiendo el mantenimiento, riesgos y haciendo reparaciones ordinarias y extraordinarias. En el leasing financiero el mantenimiento (reparaciones, impuestos, seguros, le corresponden al tomador y el dador se exonera de toda responsabilidad por vicios de la cosa o pérdida de la misma, en este contrato se da una repartición de riesgos, basada en un equilibrio de intereses diferente al del contrato de arrendamiento. Hay un reparto del riesgo contractual que le asigna "... a la sociedad de leasing únicamente el riesgo financiero y al tomador, que eligió al proveedor y que tiene un interés predominante en el uso del bien, los riesgos relativos al incumplimiento del vendedor y al cumplimiento necesario para el uso de la maquinarias y los riesgos que de él se derivan". Si el dador tiene únicamente vocación financiera, debe asumir los riesgos financieros en tanto que si el tomador tiene capacidad técnica (para escoger el proveedor y el bien requerido), debe asumir los riesgos técnicos. 7) El contrato de leasing financiero es un contrato de financiación, en el cual el dador ofrece asistencia crediticia, la cual se exterioriza en la entrega de un bien al tomador, quien lo recibe con la intención de usarlo, y eventualmente adquirirlo. Por su parte el arrendamiento, es un contrato de administración, donde el arrendante entrega la cosa en buen estado y asume sus riesgos para garantizarle al arrendatario el goce de la misma conforme a sus exigencias. (Jinesta Lobo, Ernesto. El contrato de leasing financiero (arrendamiento financiero) con opción de compra. *Revista Judicial* San José, C. R. No. 55, marzo 1992, pp. 22-23) (...)" También se ha determinado, respecto de esta figura, que"(...) no es aceptable, como tesis de principio, en relación con el leasing financiero, salvo que muy calificadas razones justificaran la rescisión unilateral (...) Es por esa razón que la cláusula de rescisión contractual, que en principio asiste a todo ente público (cláusula exorbitante),(sic) no podría ejercerse sin reconocer, muy probablemente, importantes indemnizaciones al contratista afectado por la rescisión del contrato, por lo que esa posibilidad debería quedar reservada a supuestos muy excepcionales, debidamente motivados y documentados y



así debe establecerse ". (oficio número 2899 de 18 de marzo de 1999). En el leasing operativo, por el contrario, es factible la rescindibilidad del convenio en cualquier momento (oficio 476 de 15 de enero de 1997). **VI.-** Partiendo de lo hasta ahora transcrito, se pueden obtener algunas características importantes del leasing financiero, a saber: el mantenimiento de los bienes, es siempre por cuenta del tomador; no se caracteriza por la transferencia de la propiedad, en otros términos, la opción de compra no es suficiente para definir esta figura; y no puede pactarse en él, la rescisión unilateral del contrato, y con fundamento en ellas, se analiza el compromiso suscrito entre el Instituto Costarricense de Electricidad y la aquí actora. Cabe aclarar, en primer término, que de conformidad con las cláusulas pactadas, no existe una clara determinación del tipo de compromiso suscrito, ya que contiene aspectos, que sin lugar a dudas, lo califican como operativo y otras, como financiero. Así se tiene, que el hecho de que sea obligación de la arrendante el dar el mantenimiento al equipo y la opción de compra - ya que en el financiero es opcional -, sin lugar a dudas lo convierten en operativo, mientras que la "no cancelabilidad", lo transforman en financiero. Véase por ejemplo, que la Contraloría General de la República, en la resolución número RSL-134-97 de 14 horas 30 minutos del 13 de junio de 1997, refiriéndose a otro convenio, específicamente referente a las licitaciones números 6366 y 6367, aquella autoridad determinó, que *"El objeto contractual propuesto por el Instituto Costarricense de Electricidad, no encuadra como ha sido alegado (...) dentro del esquema típico del leasing financiero, (aunque claro está, sí tiene elementos comunes), en el tanto, el plazo del contrato, previsto para siete años (...) no coincide con la vía (sic) útil del bien (...) ni tampoco con el traslado de la responsabilidad técnica al eventual tomador del equipo (Instituto Costarricense de Electricidad), pues en el caso bajo examen, la responsabilidad técnica se mantiene como una obligación, de primer orden, a cargo de quien resulte adjudicatario (...). Tampoco se asemeja a un leasing financiero, por cuanto, aunque la explotación por disposición constitucional, sólo puede ser efectuada por el Instituto Costarricense de Electricidad, la operación y mantenimiento del equipo no estará a su cargo sino del adjudicatario, quien por lo demás, conforme a las reglas previstas en estos concursos (...), tiene bajo su responsabilidad cubrir los seguros y los riesgos, que en un esquema típico de leasing financiero, se atribuirían a quien encargó el equipo, o sea, al tomador (...)"*- **VII.-** De lo hasta ahora expuesto, entiende el Tribunal, que el convenio que ha ocasionado el diferendo entre la actora y la Administración Tributaria, es sin lugar a dudas,



operativo, y en tesis de principio, por ese simple hecho, no debería estar sujeto al impuesto general sobre las ventas, al tratarse, de la prestación de un servicio. No obstante, para la decisión correcta, es menester en primer término dejar patente, que el Tribunal no se basa en lo expresado por la Tributación, en sus oficios números 799 de 13 de mayo de 1996, 1275 de 29 de julio de 1997, 344 de 25 de abril de 2002, y 616 de 30 de julio de 2002, que no devienen aplicables, porque obedecen a consultas formuladas por contribuyentes, las que de conformidad con el numeral 119 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, sólo se limitan al caso concreto consultado. Tampoco puede tomarse como normativa aplicable, el decreto 30389-H de 2 de mayo de 2002, por ser posterior a la fecha en que se suscribió el compromiso, razón por la cual, para dirimir el conflicto, debe acudirse únicamente, a la Ley General del Impuesto sobre las Ventas y su Reglamento, y en esa normativa, se basa este órgano colegiado. El artículo 2º. de la ley, estipula, lo siguiente: "Venta. Para los fines de esta Ley se entiende como venta: a) (...), b) (...), c) *El arrendamiento de mercancías con opción de compra (...)*" Por su parte, el ordinal 3º. del Reglamento, reza en lo que interesa: "Hecho generador. El impuesto tiene como hecho generador: a) La transferencia de dominio de mercancías nuevas o usadas, a título oneroso o gratuito, así como el arrendamiento con opción de compra, la permuta y, en general, cualquier otra forma jurídica que se adopte con la finalidad última de transferir el dominio de mercancías, todo ello con independencia de las condiciones de pago pactadas por las partes contratantes. La obligación queda perfeccionada en la fecha de la facturación o entrega de las mercancías, el acto que se realice primero (...)". Ante disposiciones tan claras, no queda otra interpretación más, que todo contrato en el cual se pacte una opción de compra, se equipara a venta y por ende, está sujeto al tributo de que se ha hecho mérito, con independencia del tipo de convenio celebrado por las partes. Y es que en esta materia, la Administración Tributaria cuenta con facultades muy amplias a la hora de determinar los impuestos, a tal punto que el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, la faculta para que, en la interpretación de las formas jurídicas adoptadas por los contribuyentes, pueda distinguir, entre la intención empírica y la jurídica de los actos y contratos. Mediante la primera, se busca descubrir el resultado práctico, mientras que por la segunda, se tratan de obtener los resultados. Con base en ello, el derecho fiscal, tiene como fin, el seguir a las partes en su intención empírica y no en lo referente al régimen jurídico al que se someten, ya que obedecer siempre a las formas jurídicas, sería tanto como conceder al contribuyente,



la opción de elegir el régimen que más le favorezca. Se sostiene por ende, que sólo la apreciación propia del legislador es la que puede establecer las consecuencias tributarias de una determinada actividad, y es en aplicación de ese criterio, que se permite al juzgador apartarse y prescindir del formalismo conceptual, de las apariencias establecidas, con el objeto de aplicar la legislación fiscal, de acuerdo a la realidad de los hechos. Se ha comprobado, que en el convenio, está inserta la cláusula de "opción de compra", situación que por sí sola, de conformidad con la ley citada, provoca que en el caso de la actora, se ha producido el hecho generador de la obligación tributaria, y en estas condiciones, es un hecho que la acción carece del derecho necesario para que prospere, razón por la cual, se debe acoger tal defensa, invocada por el Estado, y declarar improcedente la demanda.-"²⁰.

II. Concepto, naturaleza jurídica, características y elementos diferenciadores con el contrato de leasing o el arrendamiento. Diferencias con el contrato de venta con reserva de dominio.

"VII) En el caso de la accionada, ésta manifestó que lo pactado entre las partes era un contrato de leasing y no un contrato de arrendamiento como lo ha venido sosteniendo la parte demandada. Manifiesta que los equipos proporcionados por la actora no eran los que se indicó inicialmente en el contrato, que carecían de las características idóneas para el desempeño que se requería y por el contrario, tales equipos venían dañados y no funcionaban en los términos y condiciones que se ofrecieron. Sobre el particular, este Tribunal está de acuerdo con el a-quo en el sentido de que lo pactado entre las partes fue una compra-venta con pacto de reserva de dominio y no un contrato de arriendo. Es una compraventa porque entre las partes existió acuerdo de cosa y precio. El pago del precio se haría en tractos mensuales de ciento seis mil doscientos cincuenta colones por veinticuatro meses y al término del contrato Lentes de Costa Rica pasaría a ser la propietaria de los bienes objeto del contrato. Precisamente aquí se encuentra la diferencia con el leasing que menciona la parte demandada, porque en éste último el tomador puede hacer suyos los bienes contratados con el pago de un precio residual, precio que en el caso que nos ocupa no existe. Asimismo, en el leasing el tomador tiene derecho, también, a devolver los bienes o que éstos le sean cambiados por equipo nuevo, nada de lo cual acontece en este caso. Y no es un arriendo porque en este tipo de contrato los bienes siguen perteneciendo al arrendante una vez finalizado el contrato, lo cual tampoco ocurre en este caso. Se trata en la especie de una compra-venta, pero que



incluye un pacto de reserva de dominio, respecto del cual ha dicho la doctrina: "Consiste en la cláusula por la cual se estipula que, no obstante la entrega de la cosa vendida al comprador, el vendedor se reserva o retiene el dominio de ella hasta que se cumpla la condición; ésta generalmente consiste en el pago total o parcial del precio, pero puede ser cualquier otro hecho (...). Es corriente que este pacto se utilice en la modalidad de venta de bienes muebles pagaderos en abonos, o a plazos, pero también puede utilizarse cuando el objeto de la venta es un bien inmueble (...). La finalidad del pacto, es pues, fundamentalmente, asegurar al vendedor el pago del precio en las compraventas de este tipo, procurando a su vez un beneficio al comprador, a quien se le permite usar el bien sin ser todavía su propietario. Se trata aquí de una especie de garantía para el vendedor (Ramírez Altamirano, Marina. Derecho Civil Tomo IV: Los Contratos Traslativos de Dominio, Editorial Juricentro, San José, 1991). En nuestro medio, la única referencia legal a este tipo de pacto se encuentra en el artículo 458 del Código de Comercio, norma que limita a tres años el plazo que contenga reserva de dominio. Si en el presente caso las partes pactaron que la actora entregaría a la demandada un equipo de cómputo cuyas características se indicaron de manera expresa en el contrato, que por dicho equipo la sociedad demandada pagaría la suma mensual de ciento seis mil doscientos cincuenta colones exactos, y que al final del plazo, una vez pagadas todas las mensualidades, el equipo pasaría a ser propiedad exclusiva de Lentes de Costa Rica Sociedad Anónima, resulta claro que lo acordado por las partes fue, precisamente, un contrato de compraventa con pacto de reserva de dominio, cuyas características ya han sido expuestas."²¹

III. Incumplimiento contractual de arrendamiento de vehículo con pacto de venta.

"III.- En este caso, con base en las probanzas evacuadas, el juez de instancia, al valorarlas, con acierto decide que el contrato que ligó a las partes es uno atípico, propiamente el que la doctrina denomina de "leasing financiero" y que las partes denominaron contrato de arrendamiento. En virtud de él, el actor José Ramón Amador Pastrana, adquirió de la empresa demandada "Arrendadora Comercial A.T. S.A.", el vehículo Nissan Sentra, modelo noventa y ocho, motor número GA-16757967T. Entre las cláusulas pactadas se tienen que el plazo del arriendo era de treinta y cinco meses, a partir del cinco de diciembre de mil novecientos noventa y siete, fijándose un precio de arrendamiento o alquiler único e invariable por todo el plazo, de trece mil cuatrocientos ochenta dólares con



sesenta centavos, moneda de los Estados Unidos de América. La cuota mensual sería de trescientos ochenta y cinco dólares con dieciséis centavos, de las cuales el actor pagó la del mes de diciembre. Se convino interés moratorio del veintiuno por ciento, y que en caso de mora por parte del deudor, la empresa quedaba facultada para proceder en dos posibles formas: La resolución del contrato, con la devolución del vehículo arrendado y el pago de los daños y perjuicios ocasionados, los cuales corresponderán a un interés del veintiuno por ciento anual sobre los alquileres vencidos no pagados, sin perjuicio de la exigibilidad de la resolución del contrato, y el pago de los demás importes que deban efectuarse conforme al contrato. La otra opción pactada fue la ejecución del contrato mediante el pago total e inmediato de los alquileres mensuales vencidos y los que faltaren para completar los treinta y cinco meses del plazo convenido, estipulándose que la suma que llegare a adeudar el actor por ese concepto podría ser cobrada por la accionada en la vía ejecutiva sin necesidad de requerimiento previo de trámite de juicio ejecutivo. En caso de que la obligación se cumpliera por el adquirente, después de pagar las treinta y cinco mensualidades dichas, con pagar adicionalmente trescientos ochenta y cinco dólares con dieciséis centavos, la empresa se comprometía a venderle el vehículo arrendado. Previamente, el actor había entregado a la demandada la suma de un millón quinientos mil colones, equivalente a seis mil ciento sesenta y siete dólares con cincuenta y un centavos. El adquirente, aquí actor, entró en mora, cuando luego de pagar cuatro de las cuotas pactadas, y la cuota del seguro pactado por un semestre. Ante ello devolvió el vehículo a la compañía accionada, el siete de octubre de mil novecientos noventa y ocho. **IV.-** El señor juez de instancia, en su sentencia, luego de analizar que aparte de la recuperación del automotor, la empresa cobró en la vía ejecutiva, la letra de cambio dada en garantía de cumplimiento de este contrato de leasing financiero, señala que tal proceder es abusivo, y en razón de ello, acoge parcialmente la demanda, disponiendo que en vista de que la parte accionada ejerció las dos opciones que tenía debido al incumplimiento de la parte actora, esto es, la recuperación del automotor con la consiguiente resolución del contrato, y la ejecución de la garantía colateral, deberá devolver a ésta la suma de un millón quinientos mil colones que se cancelara como prima del vehículo, así como los intereses legales sobre ese monto, que se liquidarán en fase de ejecución del fallo, y la obliga, además, a devolver la suma recibida por concepto de las cuatro cuotas pagadas, esto es, la cantidad de mil quinientos cuarenta dólares con sesenta y cuatro céntimos, más los intereses legales a liquidar oportunamente, así como al pago de las costas personales y procesales. **V.-** El representante de la empresa



accionada, en su impugnación, como motivo de agravio, afirma que es claro que el contrato suscrito entre las partes es uno de arrendamiento financiero de un vehículo con las características deseadas por el cliente, y objeta el fallo sólo en cuanto dispone que al valor del vehículo se le reste el monto de la prima, pues afirma que "el valor del vehículo se le restó el monto de la prima y posteriormente se hizo el cálculo de las cuotas tomando en cuenta su vida útil", por lo que en su criterio previo a la devolución dispuesta por el despacho debe calcularse el monto realmente adeudado por el actor, y pide que en esta instancia se nombre un perito para que determine esa diferencia. Esta posición no es atendible. Si el actor canceló por concepto de prima la suma de seis mil ciento sesenta y siete dólares cincuenta y un centavos, equivalente a un millón y medio de colones, conforme consta de la copia del recibo de dinero visible en la parte inferior del folio 9, y si como lo afirma el propio apelante, ese dinero fue el que sirvió de prima para que la arrendadora adquiriera en calidad de propietaria el vehículo, que luego transó con quien le facilitó ese dinero, no existiría causa lícita para despojarlo tanto del vehículo por incumplimiento en su pago, como del dinero que pagó, pues es claro que una vez que el automotor fue devuelto, cuando tenía escasos diez meses de uso, lo propio es que, en virtud del negocio a que se dedica, que es el arrendamiento de vehículo con pacto de venta, lo diera de nuevo en leasing financiero, por lo que obligar a rebajar esa prima, que no fue provista por ella, sino por el adquirente, constituiría un lucro injusto. Obsérvese que aparte de la recuperación material del vehículo, en virtud de lo pactado entre las partes, y según la modalidad de este contrato atípico, la empresa demandada, procedió a cobrar el saldo de la letra de cambio que el actor suscribió como garantía del contrato de adquisición del vehículo, por un monto de capital de nueve mil ochocientos trece dólares con sesenta y nueve céntimos, y sus respectivos intereses de mora, pactados, al igual que en el contrato de arrendamiento financiero, al veintiuno por ciento anual, pretensión que se acogió en sede judicial, con lo que se tiene que se aseguró la recuperación de las cargas financieras, entendidas como los gastos de administración del leasing, de acuerdo con lo convenido. En razón de lo expuesto, procederá confirmar el fallo apelado, en lo que fue objeto de recurso."²²

IV. Concepto y naturaleza jurídica del acuerdo.

"II.- La actora denomina este proceso sumario como "nulidad de contrato de arrendamiento y reivindicación de venta". El hecho fundamental de su cuatro fáctico es el marcado dos, que en lo



interesa dice: "Con fecha 20 del mes de Abril (sic) de 1998, mi poderdante suscribió con la demandada el CONTRATO NUMERO 1931, denominado "CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO", del que adjunto copia, y cuyo original está en poder de la accionada, el cual pretende, en fraude de ley, ocultar bajo la figura del arriendo, la venta a favor de mi mandante del vehículo que se describe así: ¼ ". Como petitoria, aunque en realidad confusa, se pide la nulidad de dicho contrato y se reinviende la venta a fin de que se declare a la actora propietaria del vehículo objeto del arrendamiento y a la vez se establezca el saldo adeudado. El señor juez a-quo desestima la demanda por el fondo; esto es, estima que el contrato leasing no contiene vicios que ameriten decretar la nulidad pedida por tratarse de un pacto comercial entre mayores de edad y admitido por la doctrina moderna. De ese pronunciamiento recurre la parte actora, quien como agravio afirma que se ha violado los derechos de los consumidores consagrados en la Constitución Política y en la ley especial que regula la materia. III.- Salvo lo relativo a la condena en costas, comparte el Tribunal lo resuelto en cuanto se rechaza la pretensión, pero por razones diversas a las esgrimidas por el a-quo. En realidad la demanda se debió denegar, por economía procesal, de plano en virtud de que la vía sumaria no es la adecuada para protestar la nulidad de un contrato leasing. En primer lugar, la pretensión no figura dentro de la lista del artículo 432 del Código Procesal Civil. Ahora bien, tampoco resulta aplicable la remisión que hace el numeral 43 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. Esa disposición legal prevee dos únicos supuestos viables para ser tramitados en un proceso sumario: 1) demandas de los consumidores para hacer valer sus derechos, y 2) para reclamar la anulación de contratos de adhesión o el resarcimiento de daños y perjuicios en virtud de violaciones de esta Ley. De acuerdo con lo expuesto en el considerando anterior, en el escrito inicial la actora no impugna la violación concreta de un derecho como consumidora, sin que dentro de esa hipótesis se pueda ubicar los problemas suscitados durante el desarrollo del contrato leasing. La suscripción de un contrato de esa naturaleza escapa del conocimiento de un proceso sumario, pues no se afecta a la generalidad de los consumidores. Se trata de un convenio estrictamente privado. Tampoco se puede denominar como contrato "de adhesión", de ahí que la vía sumaria es inidónea para reclamar su nulidad. Véase que el párrafo segundo del citado numeral 43 limita la pretensión de nulidad para los contratos adhesivos, carácter que se echa de menos en el pacto objeto del debate. Una contrato adhesivo, por definición, es aquel donde una de las partes es el responsable de la redacción total del contenido, sin la participación de la contraparte. Un ejemplo



típico de esos convenios son los denominados "contratos para el uso de tarjeta de crédito". Son contratos masivos o redactos en forma genérica, donde el tarjetahabiente únicamente lo suscribe sin poder discutir su contenido. En estos casos, la autonomía de la voluntad se limita a la firma o no del contrato. Esas características no se observan en el contrato leasing, ello por cuanto ambas partes se sientan a discutir las diversas cláusulas del arrendamiento. De esa manera los contratantes convienen, libremente, lo relativo al objeto del arrendamiento (vehículo determinado, maquinaria, etc), la forma de pago, plazo del arriendo, garantías, precio y demás estipulaciones propias del contrato que por ser bilateral exigen la anuencia de ambas partes. Bajo esa tesitura, es indudable, no puede equiparar el contrato leasing con un contrato adhesivo y por ende la vía sumaria es improcedente para solicitar su nulidad. Sería una pretensión que no tiene trámite especial y por consiguiente se debe acudir al proceso declaratorio que corresponda según la cuantía (artículos 287 y 421 del Código Procesal Civil)"²³.

V. Naturaleza jurídica y concepto.

"I.- Como sustento de su censura, argumenta el recurrente que el Tribunal Superior, al no admitir que la prórroga comprendiese tanto el arrendamiento como a la opción, seccionó un ligamen jurídico que las partes quisieron mantener en unidad de ejecución, violando así los artículos 662 inciso i, y 1022, ambos del Código Civil, dada la indivisibilidad intelectual de las estipulaciones. Agrega que, además, al disponer la resolución del contrato con daños y perjuicios a cargo de la parte que había cumplido el compromiso, violó también el artículo 692 de ese mismo Código. Acusa, finalmente, errores de hecho y de derecho, en la apreciación de la prueba; de hecho, "porque tiene por prorrogado un contrato de opción cuando del texto del documento se desprende que el plazo rige tanto para el arrendamiento como para la opción" (sic), y de derecho, "porque viola las reglas de la sana crítica".

Cita en este último respecto como transgredidos los artículos 369 a 371 del Código Procesal Civil, por lo que dice al error de hecho, y el 330 ibídem, por lo que toca al error de derecho. 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 cuestión que aquí se suscita es determinar si hubo o no prórroga tácita de



ese acuerdo. La recurrente arguye que al mantener la arrendataria los bienes y pagar el precio inicialmente convenido, las partes autorizaron la continuación de la relación en los mismos términos que había sido originalmente pactada. Al respecto, cabe observar lo siguiente: 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. Conforme a definición que propone el tratadista Escobar Gil, el "leasing financiero" es "...una fórmula financiera a mediano o plazo por la cual, en virtud de un contrato mercantil, una sociedad especializada se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y caracteres técnicos son señalados por el usuario, y a conceder a éste su tenencia y disfrute a cambio de una remuneración periódica durante el término inicial que corresponde a su amortización, con opción de compra al final del período a favor del usuario..." (El Contrato Leasing Financiero, Librería Temis Editorial, Bogotá, 1984, pág. 23). 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. 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 porque monto obtendrá el beneficio. Ello es suficiente para descartar la identidad. Pero 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. No cabría inferir tal propósito de la simple circunstancia de que el arrendatario mantuvo en su posesión los bienes y continuó pagando el precio. El "leasing", como ya se expuso, 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 aquí que salvo el caso que las partes hubieren hecho alguna manifestación que permitiría conocer



el nuevo modelo financiero concertado, la tenencia de los bienes y el pago del canon, 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 trastornaría la relación 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. Si como se argumenta, no cabe aceptar la prórroga del contrato, ni siquiera admitiendo que lo concertado fue un "leasing financiero", con mayor razón si parte de que en realidad se trató de dos contratos autónomos, conexos si, pero independientes. El arrendamiento y la opción vencieron en el plazo convenido por las partes. El hecho de que, después del término de esa relación, continuara el arrendatario en la posesión de los bienes, pagando el precio estipulado, importa la tácita reconducción del nexo arrendatario, lo que no significa la vigencia del anterior vínculo sino el nacimiento de uno sustentado en la voluntad implícita de las partes. Por lo demás el instituto de la tácita reconducción, es propio del arrendamiento de cosas y por principio no rige para otro tipo de contratos. La opción, de consiguiente, no podría ampararse en él. Obsérvese, que la conducta de las partes con posterioridad al vencimiento del plazo original, puede considerarse suficiente para acreditar una voluntad proclive al mantenimiento del vínculo arrendatario, pero no para probar lo propio respecto de la opción. En lo que a ésta concierne, se echa de menos algún acto o alguna manifestación que específicamente la comprendiese. Particularmente, nada se acordó sobre el nuevo plazo a que la opción quedaría sometida, falencia que no podría ser obviada vía tácita reconducción, pues ésta tiene como efecto convertir el plazo original en indeterminado, de donde al aplicar este instituto a la opción se produciría el absurdo de admitir la vigencia de una opción sin plazo."²⁴



FUENTES CITADAS

- ¹ PICADO ODIO, Hugo. Nuevas modalidades de financiamiento en la contratación comercial moderna y el Mercado de Valores. *Ivstitia*, (147-148) 38-39p, Marzo- Abril 1999. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 340 I).
- ² JINESTA LOBO, Ernesto. El Contrato de Leasing financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. *Revista Judicial*, (55): 16p, Marzo 1992. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 340 R).
- ³ ROMERO PÉREZ, Jorge Enrique. *Contratos Económicos Modernos*. 1ª Ed. San José, Costa Rica. EDITORAMA. 2004. 135p. ISBN 9977-88-085-7 (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 347.3 R763c).
- ⁴ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 32-33p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ⁵ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 36p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ⁶ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 37p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ⁷ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 39p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ⁸ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 40p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ⁹ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis



-
- (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 42p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ¹⁰ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 43p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ¹¹ CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 44p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ¹² CALDERÓN ODIO, Eduardo; Peralta Calzada, Federico. El Contrato de Leasing: Consideraciones Comerciales o implicaciones fiscales". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1998. 47-48. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3385).
- ¹³ COILLOT, Jacques citado por JINESTA LOBO, Ernesto. El Contrato de Leasing financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. Revista Judicial, (55): 17p, Marzo 1992. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 340 R).
- ¹⁴ FRIGNANI, Aldo citado por JINESTA LOBO, Ernesto. El Contrato de Leasing financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. Revista Judicial, (55): 17p, Marzo 1992. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 340 R).
- ¹⁵ JINESTA LOBO, Ernesto. El Contrato de Leasing financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. Revista Judicial, (55): 17p, Marzo 1992. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 340 R).
- ¹⁶ JINESTA LOBO, Ernesto. El Contrato de Leasing financiero (Arrendamiento Financiero) con Opción de Compra. Revista Judicial, (55): 17-19p, Marzo 1992. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 340 R).
- ¹⁷ ROMERO PÉREZ, Jorge Enrique. Contratos Económicos Modernos. 1ª Ed. San José, Costa Rica. EDITORAMA. 2004. 140-143p. ISBN 9977-88-085-7 (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 347.3 R763c).



-
- ¹⁸ ROMERO PÉREZ, Jorge Enrique. Contratos Económicos Modernos. 1ª Ed. San José, Costa Rica. EDITORAMA. 2004. 137p. ISBN 9977-88-085-7 (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 347.3 R763c).
- ¹⁹ FIGUEROA ACUÑA, Ronald; Guerrero Corrales, Guillermo. Nuevas formas empresariales: El contrato de Leasing Aplicable en la Venta de Vehículos Automotores en Costa Rica". Tesis (Licenciatura en Derecho). San José, Costa Rica: Universidad de Costa Rica, Facultad de Derecho, 1999. 36-37-38p. (Localizada en la Biblioteca de Derecho, Universidad de Costa Rica bajo la signatura 3427).
- ²⁰ TRIBUNAL CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO. Resolución N° 00167 de las diez horas del veintiocho de abril de dos mil cuatro.
- ²¹ TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN SEGUNDA. Resolución N° 00030 de las quince horas del catorce de febrero de dos mil tres.
- ²² TRIBUNAL SEGUNDO CIVIL SECCIÓN SEGUNDA. Resolución N° 00288 de las nueve horas veinte minutos del veinte de julio de dos mil uno.
- ²³ TRIBUNAL PRIMERO CIVIL. Resolución N° 00646 de las ocho horas con cinco minutos del treinta de mayo de dos mil uno.
- ²⁴ SALA PRIMERA DE LA CORTE. Resolución N° 00163 de las catorce horas con treinta minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y dos.