



UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS
ESCUELA DE DERECHO

ANALISIS JURIDICO DEL CONTRATO DE LEASING Y
SUS DIVERSAS MODALIDADES

Tesis de grado, previa la
obtención
del título de Doctor en
Jurisprudencia y Abogado de
los
Tribunales

AUTOR: KARINA SOLEDAD GUEVARA SEGARRA

DIRECTOR: Dr. RODRIGO ANDRES CORDERO

CUENCA, ECUADOR
2007



DEDICATORIA

A mi esposo, por su amor y comprensión,

A mis hijos que han sido el impulso para seguir adelante,

A mis padres y hermanas por su amor, apoyo y comprensión.



AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento a mis padres por haberme permitido prepararme y culminar mis estudios.

A mi padre, por su ayuda y apoyo incondicional en mi trabajo.

A mi Director de Tesis el Dr. Rodrigo Andrés Cordero Moscoso, por su apoyo y dedicación que hicieron posible sacar adelante este trabajo.

A la Facultad de Ciencias Jurídicas en la persona de su Decano el Dr. José Cordero Acosta por haberme brindado todas las facilidades para el presente trabajo.



Índice de Contenidos

Dedicatoria.....	i
i	
Agradecimientos.....	iii
Índice de Contenidos.....	iv
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Introducción.....	1
Capitulo 1: Aproximaciones Conceptuales al Leasing.....	3
1.1 Definiciones de Leasing.....	3
1.2 Definiciones Legales.....	3
1.3 Definiciones Doctrinales.....	5
1.4 Definiciones Jurídicas.....	5
1.5 Definiciones Financieras.....	6
Capitulo 2: Antecedentes Históricos.....	9
2.1 Origen Histórico.....	9
2.2. Leasing en Estados Unidos.....	10
2.3. Leasing En Europa.....	12
2.4. Leasing En Ecuador.....	13
2.5. Naturaleza Jurídica Del Leasing.....	15
2.5.1 Doctrina.....	15
2.5.2 Teoría del Arrendamiento.....	16
2.5.3 Teoría de La Compraventa.....	17
2.5.4 Teoría del Depósito.....	19
2.5.5 Teoría del Mandato.....	20
2.5.6 Teoría del Mutuo.....	21
2.5.7 Teoría de La Gestión De Negocios.....	22
2.5.8 Teoría del Contrato Mixto.....	23
2.5.9 Teoría del Contrato Complejo.....	24
2.5.10 Teoría del Negocio Fiduciario.....	25
2.5.11 Teoría del Contrato Sui Géneris.....	27
2.6 Síntesis del Contrato de Leasing.....	29
2.7 Objeto del Contrato.....	30
2.8 Requisitos del Contrato.....	30
2.9Plazo del Contrato.....	30
2.10 Carácter Mercantil del Arrendamiento de Acuerdo a la Ley.....	31
Capitulo 3: Modalidades de Leasing.....	33



3.1 Por La Naturaleza Del Bien.....	33
3.1.1 Leasing Mobiliario.....	33
3.1.2 Leasing Inmobiliario.....	34
3.2 Por el Sujeto de La Promoción.....	35
3.2.1 Leasing Promocional Directo.....	36
3.2.2 Leasing Promocional Indirecto.....	36
3.3 Leasing por su Amortización.....	36
3.3.1 Full Pay Out Leasing.....	37
3.3.2 Non Full Pay Out Leasing.....	37
3.4 Figuras Suigeneris.....	37
3.4.1 Sale and Lease Back.....	37
3.4.2 Leasing Internacional.....	38
3.4.3 Leasing Aeronáutico.....	38
3.4.4 Leasing Adosse.....	39
3.4.5 Self Leasing.....	39
3.4.6 Samurai Leasing.....	40
3.4.7 Leasing Plus.....	40
3.4.8 Leasing Sindicado.....	40
Capitulo 4: Análisis de la Legislación Ecuatoriana	42
4.1 Análisis Comparativo De Los Diferentes Contratos De Leasing	43
Capitulo 5: Implicaciones Tributarias	48
5. Análisis De Las Implicaciones Tributarias	48
Capitulo 6: Características del Contrato de Leasing.....	49
6.1 Características Generales.....	49
6.1.1 Típico.....	49
6.1.2 Principal.....	49
6.1.3 Consensual.....	49
6.1.4 Oneroso.....	49
6.1.4 Conmutativo.....	50
6.1.5 Duración.....	50
6.1.6 Prestaciones Recíprocas.....	50
6.2 Características Funcionales.....	51
6.2.1 Financiación.....	51
6.2.2 Cambio.....	51
6.3 El Contrato.....	52
6.3.1 Contratantes.....	52
6.3.2 Plazo.....	52
6.3.3 Opción de Compra.....	53
6.4 Obligaciones de las Partes.....	53



6.5 Derecho de las Partes.....	54
Conclusiones y Recomendaciones.....	55
Bibliografía.....	59



RESUMEN

El presente trabajo de investigación analiza El Arrendamiento Mercantil o Leasing, desde sus antecedentes históricos, y su desarrollo a través del tiempo en Europa, Estados Unidos y el Ecuador, además su naturaleza jurídica muy controversial porque se le puede asimilar a otro tipo de contratos como de arrendamiento, o de compra venta.

Se deja claro la característica sui generis de este tipo de contrato y su flexibilidad, derivado de la regulación de sus características más generales, que norma los efectos fiscales y tributarios mas no la parte operativa que esta dada por el acuerdo de las partes.



ABSTRACT

The present researching Project analyzes the leasing since its historical antecedents and its development through the time in Europe, United States and Ecuador. Also, its controversial legal origin because it can be compared with another type of contracts like a lease contract or a buy and sell contract. In this type of contract is clear its typical characteristic, and its flexibility that comes from its general characteristics that regulate the fiscal and tributary effects, but not the methodical aspect that is given by the involved pats.



INTRODUCCION

El Contrato de Leasing o Arrendamiento Mercantil, se viene utilizando en el país desde hace mucho tiempo atrás habiéndose recogido los principios de su instrumentación y dándole un marco legal por primera vez en la Ley de Arrendamiento Mercantil publicada en el Registro Oficial 745 del 5 de enero de 1979.

El Arrendamiento Mercantil a partir de esa fecha ha sido utilizado con mucha frecuencia, con algunas variantes en su utilización y conceptualización, de acuerdo al bien objeto del contrato. Al momento existen una gama de contratos que se enmarcan dentro del contrato de leasing pero que han ido adoptando características propias, encontrándose reguladas únicamente las más generales; lo que ha generado que en muchas ocasiones se asemejen al contrato de leasing, contratos como los de compraventa, arrendamiento, y mandato entre otros, dejándose de lado la naturaleza “sui géneris” de este contrato.

Desde el punto de vista del derecho y de la sociedad, se vuelve imperiosa la necesidad de realizar un análisis Jurídico del Contrato de Leasing y sus Diversas Modalidades de arrendamiento mercantil como un aporte para la normalización de los procesos jurídicos.

Si bien es cierto la legislación ecuatoriana contempla regulaciones en cuanto al Arrendamiento Mercantil, estas son demasiadamente generales y no han sido reformadas en función de la dinámica que ha tenido este tipo de arrendamiento a través del tiempo. Haciendo que las regulaciones existentes no respondan a la realidad actual, provocando una serie de interpretaciones y confusiones con otro tipo de contratos; siendo por lo tanto indispensable el dejar claramente establecido el arrendamiento mercantil.

Etimológicamente la palabra Leasing proviene del vocablo inglés “to lease” que significa arrendar o alquilar, pero esta expresión no abarca en si el concepto de Leasing, el mismo que tiene su propia figura jurídica y que es diferente del



arrendamiento, ya que tiene sus propios efectos jurídicos y consecuencias económicas.

El presente trabajo de investigación está estructurado en seis capítulos cuyos contenidos se detallan a continuación, para finalizar con aportes concretos expresados en las conclusiones y recomendaciones.

Capítulo I: En este capítulo se plantean definiciones legales, doctrinales, jurídicas y financieras, que se han dado del leasing, mismas que nos permitirán tener una mayor comprensión de este término.

Capítulo II: Reconociendo que el origen nos permite tener un mayor conocimiento de las circunstancias para las cuales se han establecido determinadas estructuras jurídicas, en este capítulo analizaremos su origen y su desarrollo, la doctrina en torno a dicho contrato, y su naturaleza jurídica.

Capítulo III: Se presentan los diversos y más utilizados contratos de leasing con sus características propias, las mismas que nos ayudarán a realizar el análisis.

Capítulo IV: Se considera oportuno realizar un análisis de las diversas modalidades de contratos de leasing que nos permitirá conocer su semejanza en cuanto a las características generales y sus diferencias en cuanto a su aplicación.

Capítulo V: Se presenta una breve síntesis de las implicaciones tributarias que intervienen en el contrato de leasing.

Capítulo VI: Es una recopilación de las características generales, funcionales y demás importantes del contrato.

Aspiro que con este trabajo se contribuya a mejorar el entendimiento del leasing desde la perspectiva jurídica.



CAPITULO I: APROXIMACIONES CONCEPTUALES

Siempre será importante iniciar realizando un ejercicio académico de acercamiento conceptual al objeto de estudio, por ello precisamente trataremos en este primer capítulo de acercarnos a una definición del leasing desde varias ópticas.

1. DEFINICIONES DE LEASING

Etimológicamente la expresión *Leasing* proviene del vocablo inglés “to lease” que significa arrendar o alquilar. La expresión arrendamiento (como se desprendería de su sola traducción) es del todo insuficiente para explicar lo que es el leasing.

El leasing es un concepto mucho más amplio y complejo una figura jurídica diferente a la del arrendamiento, que establece una relación especial entre las partes, con efectos jurídicos y consecuencias económicas propias y particulares. En los diferentes países donde se practica el leasing se ha tratado de encontrar sin mayor éxito, una expresión idiomática que sustituya ya al término *leasing*.

1.1 Definiciones Legales

Con este término se quiere hacer referencia a definiciones dada por legisladores en distintos países, al intentar reglamentar y dotar al leasing de un marco jurídico propio, textos que han sido tomados del libro *Leasing Aspectos Técnicos y Económicos y Jurídicos* de Miren Torregui Martínez (1993); como por ejemplo:

En Francia la Ley del 2 de julio de 1966 denomina al leasing “crédit – bail” (crédito y arriendo) y expresa “las operaciones de alquiler de bienes de equipo, de material de utillaje o bienes inmobiliarios de uso profesional especial, comprado en vistas a ese alquiler por empresas que quedan como propietarias. Sea cual fuere su denominación, dan al arrendatario la facultad de adquirir todo o



parte de los bienes alquilados mediante un precio convenido, que tiene en cuenta, por lo menos en parte, las entregas efectuadas a título de alquiler”

En Brasil el legislador señala: “Considérase arrendamiento mercantil la operación realizada entre personas jurídicas que tenga por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, para fines de uso propio de la arrendataria y que atienda a las especificaciones de ésta”

En España la Ley 1577 indica: “Constituyen operaciones de arrendamiento financiero aquellas operaciones que, cualquiera que 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 y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario. Las mencionadas operaciones deberán incluir una opción de compra a favor del usuario al término del arrendamiento”

Por otra parte, en Ecuador se lo puede definir dentro del contexto de la Regulación 489-88 como: “Compromiso contractual mediante el cual, el arrendador (que debe ser una sociedad ,anónima de carácter mercantil), da en arrendamiento un bien de capital al arrendatario (que puede ser una persona natural o jurídica) por un lapso determinado y forzoso, durante el cual, el arrendatario reconoce el pago de un canon de arrendamiento y a cuyo término, puede renovar el contrato, comprar, devolver o sustituir el bien arrendado”¹

“Estas definiciones no hacen referencia a las características financieras propias del leasing por lo que resultan incompletas, no plasman la esencia o naturaleza misma de esta figura jurídica. Siguen utilizando como basamento jurídico el arrendamiento, aún cuando tienen el indudable mérito de intentar deslindar al leasing de otras figuras contractuales e imprimirle características diferenciales.”

¹ Superintendencia de Compañías “El Arrendamiento Mercantil (Leasing) en el Ecuador” pág. 5



1.2 Definiciones Doctrinales

“Entre las definiciones elaboradas por los tratadistas se distinguen dos corrientes, una que pone énfasis en los aspectos jurídicos, dejando al margen los financieros, a las que llamaremos Definiciones Jurídicas; y otras que por el contrario intenta abarcar los elementos financieros sin precisar el contenido jurídico del leasing, siendo la forma jurídica en la práctica la que hace posible esa operación, las llamaremos Definiciones Financieras.”²

1.3 Definiciones Jurídicas

“El leasing es un contrato en principio consensual, bilateral o sinalagmático, oneroso y conmutativo, de tracto sucesivo y traslativo de uso y disfrute, de derecho civil empresarial, atípico y especial, con valoración de confianza y conducta, por el cual una persona, natural o jurídica, cede los derechos de uso de un bien propio en contrapartida de unas prestaciones, obligándose, además, a ceder al usuario una opción de compra”³

“Esta definición reconoce al leasing una autonomía propia, distinguiéndolo del contrato de arrendamiento, pero omite el hecho de que la sociedad compra el bien al proveedor por indicación del usuario y tampoco indica que la amortización del bien coincide con el término inicial, que por lo demás es forzoso.”⁴

“La ley Italiana N° 183 de 1976 art.17, dice que por operaciones de arrendamiento financiero se entienden las operaciones de bienes muebles e inmuebles, adquiridos o construidos por el arrendador, de acuerdo con la indicación del arrendatario quien asume todo los riesgos y con la posibilidad para

² Torrontegui Martínez Miren, Leasing Aspectos Técnicos Económicos y Jurídicos, Editorial Universitaria, Quito 1993

³ Superintendencia de Compañías “El Arrendamiento Mercantil (leasing) en el Ecuador pág. 5.

⁴ Torrontegui Martínez Miren, Leasing Aspectos Técnicos Económicos y Jurídicos, Editorial Universitaria, Quito 1993



este último de convertirse en propietario de los bienes arrendados al final del período de arrendamiento, previo pago de una suma establecida.”⁵

“Es un contrato por el cual el arrendatario se obliga a pagar ciertas cantidades al arrendador. Este último se obliga a poner a disposición del arrendatario un bien material conforme a las necesidades y deseos de éste, con un pago escalonado por este alquiler, el que se fijará de acuerdo entre los contratantes y para un período convenido luego del cual debe darse la oportunidad al arrendatario para la compra del bien”⁶

1.4 Definiciones Financieras

“El leasing es una operación financiera consistente en facilitar la utilización de equipos y maquinarias 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 se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable.”⁷

“El leasing es una financiación destinada a ofrecer a los industriales y comerciantes un medio 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, alquilándosele durante un plazo convenido y mediando la percepción de un canon fijado en el contrato y que debe reservar al arrendatario una opción de comprar sobre el material al término del período inicial”⁸

“ El verdadero leasing es el Financiero, que consiste básicamente en la compra que para efectos de una determinada transacción hace el arrendador al proveedor

⁵ Rodríguez Azuero Sergio, Contratos Bancarios, LEGIS S.A. 2002, pág. 698

⁶ Borrero Vintimilla Antonio, Derecho Bancario Ecuatoriano” pág. 197

⁷ Marzortti Oswaldo, El Leasing como forma de inversión extranjera “Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones, año, octubre 1973. N°35, pág.715.

⁸ Rolin Serge, El leasing, pág. 19



del bien seleccionado por el usuario, para darlo en alquiler a este por el plazo irrevocable, a cuyo término el arrendatario tendrá derechos alternativos entre los que se destaca la posibilidad de compra... el arrendamiento Mercantil es el contrato de plazo inicial forzoso, por el cual la Sociedad Arrendadora da en alquiler al arrendatario o usuario, el bien de su propiedad seleccionado para los efectos por este a cambio de rentas que reintegran el capital de inversión, sus costos financieros y los beneficios del arrendador, pudiendo el arrendatario al término del contrato, ejercer uno de los siguientes derechos alternativos: prorrogar el contrato; comprar la cosa alquilada por un valor preestablecido; participar del precio de la venta del bien a un tercero; o recibir en arrendamiento un bien reemplazante”⁹

“Como se ve existe mucha discrepancia entre los autores sobre esta figura. Podríamos decir que cada autor al tratar esta materia elabora su propia definición, en base a las definiciones y conceptos anteriores pueden establecerse las siguientes conclusiones.

1. Constituye una técnica financiera
2. Practicada por una sociedad especializada
3. Tiene por objeto bienes de equipo
4. Término inicial irrevocable que corresponde a la amortización del bien
5. El importe total del canon cubre la inversión realizada por la sociedad, costos financieros y beneficios.
6. El usuario puede ejercer derechos alternativos al término del contrato: restituir el bien perseverar en el contrato, participar del valor de venta del bien a un tercero, o comprarlo por el valor prefijado, que representa al valor residual.

El leasing es una técnica de financiación que opera a través de un contrato, por el cual una sociedad especializada se obliga a adquirir un determinado bien de capital, señalado por el futuro usuario y a entregar a éste, su uso y goce

⁹ Zorrilla de Durán Martha y Laniado Castro Mauricio, Arrendamiento Mercantil en el Ecuador, 1987, pág. 9



percibiendo a cambio un canon mensual, durante un tiempo convenido correspondiente al de amortización del bien, al término de este período inicial irrevocable, el arrendatario tiene derechos alternativos: restituir el bien, cambiarlo por otro, participar de su precio de venta a un tercero, o bien ejercer su opción de compra por un valor residual.”¹⁰

¹⁰ Torrontegui Martínez Miren, *Leasing Aspectos Técnicos Económicos y Jurídicos*, Editorial Universitaria, Quito 1993, pág. 22



CAPITULO II : ANTECEDENTES HISTORICOS

Se ha llegado a afirmar que el Leasing o Arrendamiento Mercantil existe desde la antigüedad en su sentido más amplio, ya que se encuentran antecedentes históricos que datan desde hace cinco mil años A.C. hasta llegar a lo que hoy conocemos como Leasing o Contrato de Arrendamiento Mercantil con sus diversas modalidades y así tenemos como antecedentes los siguientes:

Oriente Medio: (5000 años A.C.)

Javier Laguna Caballero (1987) en su libro “Leasing Régimen Legal Peruano” citando a Claes- Olaf Livinjn, en un interesante trabajo de investigación sobre el tema, indica que el autor llega a afirmar que el leasing, considerado en su amplio sentido, ya se practicaba en las antiguas culturas de Oriente Medio hace 5.000 años, entre el pueblo Sumerio, situado en el sur de Mesopotamia, entre los ríos Eufrates y Tigris en el actual Estado de Irak. Este país, llamado en el Antiguo Testamento Summer o Sinea, a esta civilización se le atribuye el arte de la escritura con características cuneiformes. Concluyendo luego que:

“Los propietarios de las tierras, es decir, los dioses con diversos grados de divinidad, reyes, príncipes y otros magnates, cedían el uso de tales tierras, puesto que ellos no podían cultivarlas bajo su propia administración”¹¹

En Babilonia: (1800 años A.C.) s

“El Código de Hammurabi, en el que se prevén numerosos artículos que mencionan el arrendamiento de tierras, así su Art. 45 dispone que: “Si un hombre da su tierra a un agricultor contra un interés y además, recibe los pagos de interés

¹¹ LAGUNA CABALLERO, Javier, “Leasing Régimen Legal Peruano”, Cultural Cuzco S.A. Editores, Lima, 1987, pág. 12.



por sus tierras a Abad (dios de la lluvia) la inunda, o una inundación arrasa el suelo, entonces la pérdida es del agricultor”.¹²

La historia indica que igual Jenofonte, discípulo de Sócrates por los años 444-354 antes de Cristo, participó con 13.000 voluntarios griegos en la lucha contra el Persa Ciro y su hermano Artajerres II, y a este episodio, algunos lo califican como un caso de leasing de esclavos, por el arrendamiento de los 13.000 mercenarios.

En la Antigua Grecia: Se desarrollaba el Leasing o Contratos de Arrendamiento de esclavos para minas, barcos, etc.

El Leasing de Esclavos: En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos para las minas.

Egipto: Se dice que el Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 a.C., en los cuales se desarrollaron contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.

2.1 LEASING EN ESTADOS UNIDOS

Los inicios del contrato de Leasing en Estados Unidos podemos encontrarlo en el primer vínculo contractual en “El Arriendo de Servios” que practicaron empresas Norteamericanas a fines del siglo pasado.

Las primeras compañías de Leasing fueron las propias empresas industriales quienes hicieron uso de esta fórmula para colocar sus productos, y así tenemos que a través de este sistema de leasing construyeron casi toda la red de ferrocarriles de Estados Unidos, sustituyendo la tradicional figura de la compraventa por la del arrendamiento con opción de compra.

En el año 1920 la Bell Telephone System, resolvió alquilar sus teléfonos en lugar de venderlos a sus usuarios, siendo rápidamente imitados por otras compañías

¹² LAGUNA CABALLERO, Javier, “Leasing Régimen Legal Peruano”, Cultural Cuzco S.A. Editores, Lima, 1987



Esta modalidad de leasing practicada por los propios fabricantes actualmente se denomina Leasing Operativo. Hacia el año de 1945 las compañías de leasing operacional que brindaban este servicio eran filiales de las empresas que producían los bienes.

En la década de los 50, el alquiler toma un nuevo rumbo que se plasmará en su forma actual, el Leasing una forma de financiación, que se origina en EEUU. con PD BOOTHER JR. a quien se considera padre del leasing, quien era el director de una pequeña fábrica de productos alimenticios en California y para satisfacer un importante pedido del ejército precisaba de nueva maquinaria, cuya adquisición le resultaba imposible por el escaso capital que disponía, y además en caso de obtenerla le preocupaba lo que haría con la maquinaria una vez cumplido el contrato, e ideó una novedosa solución a su problema ante la imposibilidad de conseguir la maquinaria; consiguió esta en arriendo y las restituyó al término del contrato evitando de esta manera realizar una fuerte inversión, pudiendo cumplir con el contrato y a su vez, evitando quedarse con maquinaria obsoleta y ociosa una vez satisfecho el pedido.

Tan satisfactorio fue el resultado que varias empresas con problemas similares a los de Mr. Boother se interesaron por esta fórmula.

En 1952 Boother crea la United Status Leasing Corporation con un capital inicial de sólo 20.000 dólares, luego de obtener un préstamo del Bank of America se da la primera empresa de leasing que financiaba bienes de equipo.

De esta forma, surge con estas sociedades una modalidad nueva de leasing, sin vinculación con los fabricantes; ya no productores arrendadores, sino compradores arrendadores, esta modalidad es la que se conoce como leasing financiero, es decir el verdadero leasing, como ente individual de carácter financiero, en que la empresa sólo adquiere bienes a petición de su cliente para luego dárselos en arrendamiento.

Los grandes grupos financieros, sobre todo los bancos, se interesaron por esta nueva fórmula financiera, así fueron naciendo nuevas Sociedades de Leasing,



filiales de bancos, sin vínculos con los comerciantes y con la finalidad de comprar bienes de equipo para luego alquilarlos a los usuarios.

2.2 LEASING EN EUROPA

La introducción de la figura del Leasing de América a Europa no fue fácil, por las diferencias existentes tanto económicas como jurídicas, pero gracias a su fórmula flexible el leasing pudo adaptarse a las tendencias de la economía y mentalidad europea.

En la década de los 60, Europa buscaba soluciones al problema de la falta de recursos financieros, y así las empresas de gasosas, fueron las primeras en utilizar el leasing, quienes necesitaban desarrollarse en un mercado en expansión y fundamentalmente competitivo.

Inglaterra fue el primer país europeo que adoptó la técnica de leasing. En 1960 se creó una filial de la United Status Leasing Corporation en combinación con una fuerte financiera londinense, la Mercantile Credit Company Ltda.

“ Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing. En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de leasing, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los datos que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al leasing en especial.

Este significativo crecimiento del leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea. Sin embargo fue Japón el país pionero del Leasing que en poco tiempo, se convirtió en uno de los países líderes en Leasing, al grado de adoptar un subtipo: El samuray leasing.”¹³

¹³ <http://www.monografias.com/trabajos12/el leasing/el leasing2/shtmlMODAL> [Ultima Consulta 12-Julio -2007]



En la actualidad las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE)

2.3 LEASING EN EL ECUADOR

El leasing se introduce en Latinoamérica como mecanismo de financiación desde los años setenta.

“Siguiendo el ejemplo de Europa, Latinoamérica también tiene su Federación de Empresas de Leasing (FELELEASE), que agrupa a diversas empresas del área con el objeto de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países.

Debemos anotar que en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge.”¹⁴

El leasing en el Ecuador antes de que se expidiera la Ley de Arrendamiento Mercantil en 1979, se lo utilizaba como un contrato de arrendamiento con una cláusula adicional que era la opción de compra, por parte de las empresas fabricantes, es decir se practicaba un leasing operativo.

“ La forma jurídica utilizada en estas negociaciones era la de un contrato típico de arrendamiento, con una cláusula accesoria de promesa de venta por parte del arrendador, la que el arrendatario podía hacer valer, ya sea el término del plazo previsto para el arrendamiento o durante el mismo, previo el pago de determinados valores.”¹⁵

¹⁴ <http://www.monografias.com/trabajos12/elleasein/elleasein2/shtmlMODAL> [Ultima Consulta 12-Julio -2007]

¹⁵ TORRONTEGUI MARTINEZ, Miren , Leasing, Aspectos Técnicos y Económicos y Jurídicos, Editorial Universitaria, Quito 1993, pág. 74.



“La legalidad de estos contratos se hallaba amparada en la libre contratación que se encuentra garantizada en la legislación. Por consiguiente la cláusulas contractuales eran libremente convenidas por las partes.”¹⁶

Con el Decreto Supremo No. 3121, del 5 de enero de 1979 en que se promulgó en el Registro Oficial No. 745, y amparado en el mismo a partir de esta fecha la Superintendencia de Compañías tuvo el control sobre este tipo de contratos.

Nueve años después con la Regulación de la Junta Monetaria No. 745 No 489-88 del 12 de febrero de 1988, incorporó al control de la Superintendencia de Bancos a las Compañías Anónimas que de manera habitual y dentro del giro ordinario de sus negocios realizaban operaciones de arrendamiento mercantil, reconociéndole así un carácter financiero.

Encontrándose de esta forma, normado el Contrato de Leasing por la Ley de Arrendamiento Mercantil, y las Compañías de Leasing bajo el control de la Superintendencia de Bancos que hasta el momento se encuentra controlando y normando el funcionamiento de las mismas.

“En 1981, las Compañías de Leasing formaron su asociación, la que primitivamente llevo el nombre ACAME (Asociación de Compañías de Arrendamiento Mercantil) el que se cambió posteriormente por Asociación de compañías de Leasing del Ecuador, en la que se discuten y analizan los distintos temas de carácter jurídico y financiero que afectan a las operaciones de leasing.”¹⁷

Conforme a nuestra legislación podríamos decir que Leasing consiste en un compromiso contractual mediante el cual el arrendador, (que debe ser una sociedad anónima de carácter mercantil), da en arrendamiento un bien de capital al arrendatario (que puede ser una persona natural o jurídica) por un lapso determinado y forzoso, por el cual , el arrendatario reconoce el pago de un canon

¹⁶ Ibidem pág. 75

¹⁷ Ibidem pág. 75



de arrendamiento y a cuyo término puede renovar el contrato, comprar, devolver o sustituir el bien arrendado.

2.4 NATURALEZA JURÍDICA DEL LEASING

“En la doctrina existe gran controversia sobre la naturaleza jurídica de este contrato. Algunos le consideran sencillamente como un arrendamiento otros un mandato, otros una venta a plazos, una fusión de varios contratos.

Por ello es necesario la determinación de su naturaleza jurídica para diferenciarlo de otro tipo de operaciones semejantes, aunque distintas, y por las múltiples implicaciones jurídicas y tributarias que se derivarían según su configuración sea una u otra.

Consideramos que el Leasing constituye una unidad jurídica total cuya finalidad económica se encuentra repartida entre los contratantes en una pluralidad de convenciones indivisibles. Esta característica permite lograr el fin económico perseguido por las partes. En definitiva este es un contrato complejo, único e indivisible. Lo que obliga a la vigencia de un estatuto legal propio y autónomo que tutele los intereses de las partes contratantes.”¹⁸

2.5 DOCTRINA

En relación con las teorías doctrinarias del Leasing podemos indicar, que existen varios enfoques, que van desde considerarlo como un contrato de compraventa, mandato hasta un simple arrendamiento, textos tomados y basados en poligrafiados de la Universidad del Azuay y de <http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin2/shtmlMODAL> [Última Consulta 12- Julio -2007]

¹⁸ Poligrafiados, Universidad del Azuay



2.5.1 Teoría del Arrendamiento

Esta tesis ha recibido singular respaldo tanto de la doctrina como de la legislación comparada. Las leyes francesas y la belga califican al leasing como "alquiler con promesa lateral de venta". En el Ecuador, la ley de Arrendamiento Mercantil igualmente, habla de "arrendamiento con opción de compra."

En opinión de los propulsores de la tesis del arrendamiento, se debe huir de las ficciones y examinar el leasing tal como se desarrolla en la realidad; y, en ella, dicen, se observa que la esencia de la relación jurídica entre la empresa de leasing y la usuaria está en el cambio entre la atribución temporaria del goce de un bien y el pago de contraprestación, la cual constituye, pues la causa típica del contrato de arrendamiento.

La unidad contractual del arrendamiento no queda desvirtuada por la inclusión de cláusulas que lo conforman como un arrendamiento con finalidad financiera, ni por el hecho de existir operaciones preparatorias, pues la compraventa entre el arrendador y el suministrador del bien constituye una relación jurídica separada y distinta del arrendamiento celebrado entre el primero y el usuario-arrendatario. No obstante, la adquisición del bien por sociedad del leasing es determinada directamente por el arrendamiento, ya que se trata de un contrato de ejecución (adquisición del bien) dentro del marco de otro distinto (arrendamiento financiero).

Esta posición, aún cuando en líneas generales sus propulsores manifiesten concordancia, no sucede lo mismo en cuanto a su aplicación.

Atendiendo más a la función o finalidad perseguida por las partes, que a la estructura o elementos concurrentes en el leasing, la mejor doctrina ha formulado serias objeciones a la citada tesis y con argumentos puntuales, ha diferenciado ambas instituciones, que las podemos resumir en los siguientes:

En primer lugar debemos conocer cual es el propósito práctico que anima a la empresa usuaria a adquirir bienes en leasing. Como norma general, podemos decir que la usuaria, al adquirir bienes en régimen de leasing, pretende utilizarlos



y extraer el máximo de utilidad económica posible, pero con la posibilidad latente, de adquirirlos a su sola decisión y por un precio residual que es menor al precio del mercado.

En segundo lugar podemos advertir otra diferencia en el significado que tiene el canon en ambos negocios. Así, mientras en la relación arrendaticia el pago de las rentas periódicas significa la contraprestación por la cesión del uso del bien, en el leasing el uso es sólo uno de los elementos componentes del canon, el cual supone el pago de conjunto de prestaciones a las que se obliga la empresa del leasing, entre las que se incluyen además de la cesión del uso, la adquisición del bien y la eventual transferencia de la propiedad por el valor residual pactado para la opción de compra.

En tercer lugar, que los derechos y obligaciones nacidos de la firma del contrato del leasing se apartan sustancialmente del esquema típico del arrendamiento.

Rojo Ajuria, dice que la dificultad para regular el leasing como arrendamiento radica en la llamada función financiera del mismo, por cuanto el arrendamiento sólo tiene tal función cuando encubre una relación de crédito y de garantía.

Concluyendo, debemos convenir que el leasing y el arrendamiento tienen, efectivamente, un punto de encuentro, un punto común: la puesta a disposición de bienes en calidad de uso. Sin embargo, si nos atenemos a la finalidad, función y efectos de cada una de estas instituciones contractuales, tal como hemos visto, los puntos que lo distancian son muy evidentes.

2.5.2 Teoría de la Compraventa

Los gestores de esta doctrina disconformes con los argumentos esgrimidos por la teoría del arrendamiento, que en su opinión pretende deliberadamente sustraer el contrato al régimen jurídico de la compraventa, decidieron dirigir sus investigaciones hacia la función económica que desempeña este negocio jurídico. El leasing, escribe CUESTA RUTE, es una operación de crédito y el ánimo del empresario es el mismo que le lleva a convenir una compraventa; la diferencia está únicamente en el modo de financiarlo.



El jurista italiano DE NOVA, a su turno señala que el leasing operativo se acerca más a la normatividad del arrendamiento ; en tanto que , el leasing financiero , tiende a acercarse más a la compraventa, sobre todo a la compraventa con reserva de propiedad.

Antes de referirnos a las observaciones formuladas a esta tesis debemos poner de manifiesto, como lo hace FERRI, la proximidad de ambas instituciones jurídicas.

Un primer dato diferenciador es que en la compraventa a plazos el financiamiento se realiza a través de una prorratación del precio del bien hecha por el mismo vendedor; en cambio, en el leasing interviene como financiador un sujeto diferente al vendedor del bien: la empresa de leasing. Además, la relación jurídica nacida entre la empresa financiera y la financiada, no puede ser calificada, en paridad, como la de un contrato de compraventa a plazos con reserva de propiedad: ella es, y así debe entenderse, una relación de financiamiento especial.

La segunda observación, se centra en el diferente mecanismo de transferencia de propiedad. En la compraventa con reserva de propiedad el comprador adquiere automáticamente la propiedad del bien, con el pago de la última cuota del precio pactado. En este caso, el comprador al que el vendedor ha transmitido la propiedad mediante entrega sometida a condición suspensiva, ha obtenido una posición jurídica independiente de la voluntad del vendedor, una expectativa de propiedad, que es considerada por la doctrina como un derecho patrimonial actual. Con el cumplimiento de la condición suspensiva aquél derecho se transforma en pleno, es decir, en propiedad absoluta. El leasing, por el contrario, vencido el plazo contractual en el cual la usuaria tiene el uso del bien, hace necesaria la emisión de una nueva declaración de voluntad, de parte de la usuaria, para ejercer, pues, la opción de compra que le confiere el contrato.

La tercera, obligación esta ligada a la libertad de elección.

La cuarta, relacionada con el canon a pagar como contraprestación el monto del canon, no puede ser tomado como argumento decisivo en pro de la calificación



del contrato, ya que al coincidir la duración de la vida económica del bien y la duración del contrato, el interés de la empresa usuaria de convertirse en propietaria se desvanece; en cambio, cuando existe una diferencia entre ambos elementos resurge el interés de ella por transformar el derecho personal en derecho real, el que se verificará previo pago del valor residual establecido.

El intento, tanto de la doctrina como de la jurisprudencia de asimilar el leasing a la compraventa con reserva de propiedad, especialmente en el plano funcional, considero no es el más atinado, pues el leasing no es una operación de financiamiento cualquiera, si no mas bien esta tiene una finalidad propia por lo cual tiene una calificación precisa y una estructura particular.

Según lo analizado no es posible pensar en la identidad de naturaleza entre ambos negocios jurídicos, aunque aparezcan sujetos a un mismo régimen toda vez que la finalidad económica perseguida por una y otra institución contractual es distinta por ende, se puede decir, que la identidad funcional entre la compraventa con reserva de propiedad y el leasing es más aparente que real.

2.5.3 Teoría del Depósito

Olvidando, para algunos deliberadamente, la función estrictamente financiera del contrato de leasing, un sector minoritario de la doctrina ha pretendido explicar su naturaleza jurídica en base a las normas que disciplinan el contrato de depósito, pues consideran que la empresa de leasing entrega los bienes a la usuaria en tal calidad.

A saber: Por el depósito voluntario el depositario se obliga a recibir un bien para custodiarlo y devolverlo cuando lo solicite el depositante.

El depósito es un contrato que reposa, esencialmente, en la fiducia, es decir, se sustenta en la confianza que el depositario le inspira al depositante, toda vez que, resulta evidente, nadie entregará un bien para ser custodiado si no es a una persona en la que se pueda confiar.



La custodia del bien, considerada como elemento típico, mas no exclusivo, del depósito, pues la encontramos, igualmente, presente en otros negocios aunque en ellos, por lo general, como prestación accesoria, en cuanto presupuesto instrumental para su restitución, tiene en el contrato de depósito la calidad de función específica, de prestación principal el beneficio, en principio, es para una de las partes, la depositante pues la depositaria le presta un servicio al custodiar y conservar el bien el cual es de naturaleza gratuita, más no de esencia pero nada impide que el depósito sea hecho también en beneficio o interés de la depositaria, o de un tercero, el mismo Código permite que sea convenida una remuneración y prevé que ella pueda deducirse de la calidad profesional, de la actividad del empresario u otras circunstancias.

Igualmente, por responder a la finalidad misma del contrato, se excluye la posibilidad que la depositaria pueda hacer uso del bien y en efecto, hacer suyos los frutos y rentas por lo expuesto, hasta ahora consideramos incorrecta la calificación jurídica propuesta por este sector de minoría, pues es evidente que estamos ante dos instituciones que ingresan al campo del Derecho con distinta naturaleza y finalidad. Así, mientras el fin esencial, o característica principal, del depósito es el deber de custodiar conservar y restituir el bien; en el leasing, en cambio, junto a la finalidad financiera, se conjugan otras peculiaridades, como la transferencia de la propiedad, la disponibilidad económica del bien y la atribución de un derecho unilateral de opción de compra después de concluido el plazo contractual.

2.5.4 Teoría del Mandato

Según hemos anotado, quien selecciona el bien y realiza los tratos y acuerdo con el fabricante o proveedor, incluida la determinación del precio, por lo general, es la futura empresa usuaria; sin embargo, la que adquiere el bien, para luego ponerlo a disposición de esta última, es la empresa de leasing. Esta sui generis colaboración empresarial ha motivado que algún sector de la doctrina considere la existencia de un contrato de mandato previo a la relación arrendaticia contenida en el leasing, pues sólo así, entienden ellos, se justificaría el hecho que el bien venga electo por una persona y, posteriormente, adquirida por otra.



La teoría del mandato ha sido objeto de certeras observaciones, las que no han podido ser rebatidas satisfactoriamente. En cuanto a la primera, creemos debe ser abandonada, entre otras razones, porque no se puede considerar como mandataria a la empresa de leasing, pues ella adquiere los bienes en su nombre y por su propia cuenta, no operando, en efecto, a continuación transmisión de los mismos (como prescribe el art. 1 numeral c de la Ley de Arrendamiento Mercantil) al no adquirir la usuaria la propiedad de los bienes.

Además, la teoría del mandato es, inaplicable al leasing por las siguientes razones:

Para aceptar la tesis del mandato es necesario aceptar que el usuario actúa en interés o por cuenta de la sociedad de leasing; sin embargo, el usuario actúa en su propio interés al elegir el proveedor y determinarlas condiciones de los bienes.

El usuario no concluye el contrato de compraventa con el proveedor, ni el proveedor se obliga a entregar el bien, ni la sociedad de leasing a pagar el precio, mientras éste no le haga llegar su consentimiento expresado formalmente en un pedido y orden de compra.

El mandato, se formaliza en la primera convención, sin embargo, vemos que allí no se determina ni el bien ni el precio. Es dudoso, pues que exista un mandato en el que el mandatario no reciba ninguna instrucción del mandante.

2.5.5 Teoría del Mutuo

Los últimos estudios desarrollados en esta materia, corresponden a los autores que destacan, en esencia, su naturaleza financiera; pero la mayoría de ellos, estimando al dinero como objeto propio de este negocio, pretenden asimilar su naturaleza jurídica a la del contrato de mutuo. En este sentido, TRIBES define al leasing como “técnica de crédito en la cual el prestamista ofrece al prestatario la locación de un bien unida a una promesa unilateral de venta”.

Según esta tesis, es la empresa usuaria la que adquiere la propiedad de los bienes, pero simultáneamente los vende a la empresa de leasing, la que se convierte en



propietaria fiduciaria de los mismos hasta la devolución del dinero prestado, incluidos, gastos, intereses y el margen de ganancia. Una vez pagados los cánones establecidos, la empresa usuaria puede adquirir la propiedad de los bienes, mediante el ejercicio de la opción de compra; si no hace uso o ejercicio de ella, pues, no adquiere la propiedad del bien.

Esta doctrina nos sugiere algunas observaciones básicas; pero, antes debemos anotar que de acuerdo al Código Civil Ecuatoriano se perfecciona el mutuo con la tradición de acuerdo a lo previsto en el Art. 2100.

En el mutuo existe una operación crediticia de carácter directo por la cual el mutuante transfiere al mutuario la propiedad de determinados bienes fungibles, obligándose este a devolver otros de la misma especie y cantidad. En el leasing, antes bien, el crédito se otorga en forma indirecta a través de la adquisición de un bien de capital y la concesión del mismo en uso a la empresa usuaria. En este caso, pues, no existe transferencia de la propiedad, sino que ella también permanece en el patrimonio de la empresa del leasing cumpliendo una finalidad de garantía.

En suma, concebir al leasing como un préstamo de dinero que hace la empresa de leasing a la usuaria no se acomoda a la realidad, pues si el leasing implicase un préstamo de dinero no se comprende porque motivo la empresa usuaria no compra directamente el bien o bienes al suministrador, una vez que la empresa leasing le ha prestado el dinero.

2.5.6 Teoría de la Gestión de Negocios

Entre los autores alemanes que han dedicado algunas páginas al estudio del leasing, hay algunos que se inclinan a encuadrarlos dentro de la categoría de los "negocios de gestión" pues estiman que la empresa de leasing opera como agente de la empresa arrendataria para obtener el bien que ella desea, y una vez que lo consigue se lo financia, entregándole seguidamente para su uso y explotación. La denominación genérica de gestión de negocios regula, la gestión de negocios basada en un mandato y la gestión de negocios sin mandato.



A esta gestión de negocios sin mandato, producto de los humanistas romanos, e inspirada en la idea que un hombre debe ayudar a sus semejantes cuando éstos necesitan de ella, nuestro Código civil, reconociéndole su carácter *sui generis* dedica los artículos 2186 al 2194.

Algunos rasgos característicos que tipifican la gestión de negocios son: falta de obligación, legal o voluntaria, de asumir la gestión; ella se constituye por un acto unilateral de voluntad realizado con el convencimiento de gestionar un negocio ajeno y en interés ajeno. En efecto, no hay gestión de negocios si se tiene que realizar los actos por imperativo legal, o si se ha recibido encargo del interesado, pues en tales casos se tratará de una obligación legal o de un mandato, respectivamente.

En segundo lugar, la intervención del gestor responde a una razón de índole altruista, esto es, velar por la defensa de un interés ajeno, en base al propósito de favorecer representado sin beneficio correlativo para el gestor, la gestión de negocios ajenos en la creencia que son propios, no quedan comprendidos dentro de esta figura jurídica.

Estos rasgos tipificados, nos permiten señalar que la gestión de negocios y el leasing, son dos instituciones que nacen y se desarrollan con finalidades diferentes. La primera es una institución extracontractual, pues nace de un acto unilateral de voluntad y viene motivada por un espíritu de caridad o benevolencia. El segundo, en cambio, es un típico contrato de financiación, pensado y estructurado para brindar a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a los tradicionales.

2.5.7 Teoría del Contrato Mixto

Sin alejarse del centro estructural del negocio, algunos autores han calificado al leasing como un contrato mixto, resultante de la fusión de varios esquemas negociables, a saber: compraventa, arrendamiento y opción de compra, dicen unos; mandato, compraventa, arrendamiento y venta eventual, opinan otros.



La doctrina y la jurisprudencia no entregan una definición clara de esta institución. Podemos decir que es aquel contrato que se caracteriza por la fusión o mezcla de elementos pertenecientes a tipos de contratos diferentes, los cuales no es posible separarlos, ni siquiera conceptualmente, por haber formado un totum. Si fuera posible la separación, se ha dicho, no habría contrato mixto, pues faltaría su presupuesto natural, esto es, la fusión o la síntesis de elementos que aplican esta categoría de contratos.

Respecto a los elementos que concurren para formar el contrato mixto, esto es, si de contratos típicos o de si estos son atípicos, o de si estos últimos solamente, la doctrina dista de ser pacífica. Para un sector importante por cierto, sólo se puede hablar de contratos mixtos en caso que se conjuguen en un mismo negocio, prestaciones de dos o más negocios reconocidos por ley, según su función típica y en relación de coordinación. Para otros también conforman esta categoría aquellos que son el resultado de la fusión de elementos, tanto de negocios típicos con atípicos, como de negocios atípicos solamente.

A este tipo de contratos, igualmente, le corresponde una causa mixta, aunque siempre unitaria, que ella resulta de la fusión de dos o más causas heterogéneas entre sí.

2.5.8 Teoría del Contrato Complejo

Conduciéndose igualmente dentro de la óptica estructural, otros autores consideran que el leasing, a pesar de habersele querido ver como un mero arrendamiento con opción de compra, la verdad es que se trata de un contrato complejo, integrado por finalidades económicas y funciones jurídicas precisas, entre las que destaca la de la financiación de la moderna empresa. El leasing es un negocio unitario y complejo, entre cuyos elementos existe un nexo de tal naturaleza que sería imposible que cada uno de ellos mantuviera su finalidad, su sentido jurídico, abstrayéndolo de los demás.

DIEZ PICAZO señala que los contratos mixtos son aquellos que, dentro de un mismo contrato, confluyen elementos que pertenecen a distintos tipos de



contratos. Reúnen elementos de diversos tipos contractuales, aunque creando una unidad orgánica. Son complejos, en cambio, aquellos en los cuales las prestaciones de cada una de las partes, las obligaciones asumidas o los pactos establecidos, aisladamente considerados, pertenecen a un tipo contractual preexistente del cual parcialmente se aíslan para integrarse en el negocio.

2.5.9 Teoría del Negocio Fiduciario

Esta tesis viene íntimamente vinculada a la del préstamo o mutuo. Prescindiendo de las formas jurídicas y de los conceptos o rótulos, ha dicho uno de sus teóricos, el leasing es, en sustancia, un préstamo que recibe la usuaria de la financiera, conservando esta la propiedad fiduciaria de los bienes como garantía del crédito otorgado. La financiera, explica el mismo autor, efectúa un préstamo a la usuaria, pero en virtud de un mandato que esta le ha conferido, entrega el dinero al suministrador designado por la usuaria para adquirir los bienes elegidos por ella. La propiedad de estos bienes es adquirida por la usuaria y transferida inmediatamente a la empresa de leasing en garantía del crédito. En consecuencia, esta es la propietaria fiduciaria de los bienes durante todo el plazo del contrato; aquella es sólo la detentadora del uso del bien durante ese lapso.

En la lógica del GIOVANOLI , el leasing produciría efectos personales oponibles entre las partes, es decir, entre la usuaria y la empresa de leasing, la cual no podrá enajenar los bienes en virtud del pacto de fiducia. Según lo anotado, pues, en el leasing se vislumbraría un real negocio fiduciario, particularmente el negocio conocido como fiducia cuya causa y consecuencias jurídicas ha promovido una importante literatura.

Los antecedentes históricos de este tipo de negocios se suelen encontrar en la fiducia que conoció el Derecho Romano. A pesar que las fuentes históricas que se poseen sobre la fiducia no son lo suficientemente extensas y clases, parece haber consenso que en el Derecho Romano se conoció la fiducia testamentaria. Esta le permitía al testador ordenar que sus bienes y derechos fueran adquiridos, en su sucesión por un fiduciario, con el fin que este les diera el destino previsto según las instrucciones del testador.



En opinión de PUIG BRUTAU, es aquel negocio que consiste en la atribución patrimonial que uno de los contratantes (el fiduciante) realiza a favor de otro (el fiduciario), para que este utilice el derecho adquirido para la finalidad que se haya convenido (pacto de fiducia), con la obligación del adquirente de retransmitir el bien o derecho adquirido al enajenante o un tercero, una vez cumplida dicha finalidad.

PUGLIESE, por su parte, indica que se denominan fiduciarios aquellos negocios por medio de los cuales una parte transmite a la otra la plena titularidad de un derecho, contra la promesa de quien adquiere, de retransmitir el derecho mismo al enajenante o a un tercero, con la modalidad de que efectúen un cierto fin práctico.

El fin realmente querido por las partes con el negocio fiduciario no corresponde a aquel típico del negocio mismo, el negocio es querido, y seriamente querido por las partes, pero para un fin diverso de su fin típico. Así, en un caso típico de negocio fiduciario, como es la transferencia de propiedad con el fin de garantía, la transferencia es efectivamente querida por las partes, pero no con la intención de cambio, sino con el fin de garantía.

La naturaleza y la estructura del negocio fiduciario ha sido explicada por la doctrina tradicional articulando dos negocios diferentes, lo que ha llevado a llamarla "teoría del doble efecto". Según esta teoría, de un lado hay un negocio jurídico real y dispositivo, que comporta una verdadera transmisión de la propiedad o del derecho al fiduciario. De otro, hay un negocio obligatorio a restituir, posteriormente, el bien o el derecho al fiduciante o al tercero especialmente designado para ello.

Este negocio se caracteriza, porque las parte eligen para su fin práctico un negocio jurídico cuyos efectos exceden de aquel fin: la transmisión de la propiedad para garantizar un crédito la cesión de un crédito para que el cesionario cobre. El fiduciario, en efecto recibe un poder jurídico del que no ha de abusar, esto es, no deberá darle un destino distinto al propuesto. Quién trasmite lo hace confiando en que no lo hará.



Después de estas breves notas, vale formularse la siguiente pregunta: ¿se puede considerar al leasing como un negocio fiduciario? Creemos, de la mano de la mejor doctrina que no, toda vez que este, ni se condice con la mecánica ni con la esencia misma del leasing.

Contrasta con la visión fiduciaria de realidad de la mecánica del leasing: la usuaria no es propietaria de los bienes al haberlos adquirido con dinero prestado por la empresa de leasing, sino que dichos bienes son adquiridos por esta, del proveedor indicado por aquella, con recursos propios.

Según esto, resulta poco creíble la supuesta adquisición de la usuaria de los bienes objeto del negocio y la transmisión en garantía de ellos que efectuaría en el mismo instante a la financiera. Si se tratara de una transferencia con el fin de garantía, rasgo típico de la fiducia no se justifica la existencia de la opción de compra a favor de la usuaria, toda vez que la empresa de leasing, como fiduciaria, estaría obligada a restituir la propiedad en el momento en que la usuaria, como deudora, satisfaga el crédito, sin requerir, en consecuencia, manifestación de voluntad adicional.

El leasing, por ser una figura contractual proveniente del sistema jurídico anglosajón, no es de fácil encaje en nuestro sistema continental.

2.5.10 Naturaleza “Sui generis” de la Operación de Leasing

Las doctrinas tratadas precedentemente pretenden resolver la incógnita de la naturaleza jurídica del leasing comparándola o asimilándola a otras figuras contractuales conocidas sin formular un planteamiento que valga por si mismo como explicación independiente

La operación de leasing constituye un “ negocio jurídico abierto”, es decir cada caso se individualiza por la elección o exclusión de diversas posibilidades. La elección se efectúa atendiendo a la voluntad de las partes y a las características particulares que cada operación tendrá en su caso. El carácter sui generis del leasing proviene de su origen en el derecho Common Law en el cual la idea de propiedad es muy diversa a la noción de dominio propia del sistema romanista.



En efecto en el derecho angloamericano interesa ante todo la facultad de usar la cosa, de obtener provecho de ella, más que la prerrogativa de disponer de la misma, que da al dominio el carácter de “señorío” En consecuencia, el leasing logra dar al usuario la finalidad económica que este persigue usar y gozar del bien, de tal suerte que la alternativa de llegar a ser su dueño absoluto puede diferirse en el tiempo.

El leasing es una figura compleja integrada por diversos elementos que, a pesar de los términos en que aparezca redactado, no debe equipararse con el arrendamiento, ni con la opción de compra, ni siquiera con el arrendamiento con opción de compra, sino que por su causa única, constituye una realidad unitaria e independiente.

Por otra parte, al no coincidir con ninguna de las instituciones reglamentadas sistemáticamente en nuestro ordenamiento jurídico, debemos destacar su carácter de figura atípica, lo que no dispensa determinar su régimen legal. La figura atípica pone a prueba la capacidad de percepción por el jurista de las manifestaciones ofrecidas por la realidad económica, así como su ajuste al ordenamiento legal existente. La atipicidad es fuente frecuente de perplejidad para el estudioso del derecho, al verse privado de la seguridad que proporciona el hecho de que los conceptos y las categorías estén explicitados en el derecho positivo.

No obstante lo complejo que resulta formular una idea acerca de la naturaleza de la operación en estudio teniendo en cuenta que en ella existen dos elementos perfectamente determinados, la cesión de su uso de un bien y una opción de compra a favor del usuario, concluimos que se trata de una operación o negociación abierta, de carácter sui generis, que no puede compararse en especial a ninguna de las categorías dogmáticas de contrato, reconocidas en el derecho romanista de las obligaciones y de los contratos. Mientras no sea regulado sistemáticamente deben aplicársele, además de las reglas generales de los



contratos, aquellas concernientes a la figura contractual que más se le asemeje, atendida su naturaleza finalidad¹⁹

2.6 SINTESIS DEL CONTRATO LEASING

El leasing o contrato de arrendamiento por el que una de las partes contratantes (la sociedad) adquiere la propiedad de un bien, y lo cede en uso a la otra parte contratante (arrendatario financiero o usuario), durante un plazo prefijado y a cambio de una cantidad periódica.

Este contrato de arrendamiento o de leasing es impulsado por el usuario que necesita adquirir un bien, comprueba su precio e incluso entra en tratos con el fabricante y, una vez obtenida la información, acude a la sociedad de leasing para que esta adquiera la propiedad del bien del fabricante y acto seguido se lo ceda para su utilización y explotación al usuario. En definitiva, la sociedad adquiere el bien en interés de quien va a usarlo o extraer utilidad del mismo y porque este se lo ha solicitado, con lo que la sociedad no asume el riesgo de comprar un bien y luego no encontrar usuario.

Transcurrido el plazo de tiempo previsto en el contrato, el usuario puede optar entre adquirir el bien a cambio de un determinado precio, fijado con antelación en el contrato y que refleja el valor residual del bien (opción de compra), o por devolver el bien a la sociedad si considera que este quedó antiguo.

Una de las ventajas fundamentales del contrato de leasing radica en que el usuario recurre a bienes de equipo pudiendo deshacerse de ellos con facilidad cuando han sido amortizados; por otro lado, la sociedad de leasing conserva la propiedad del bien como garantía de hipotéticos incumplimientos contractuales. Si el usuario decide no comprar el bien y lo devuelve a la sociedad, esta puede volver a ceder su uso a otra persona. En esta clase de contrato se suele pactar que el usuario asuma el riesgo de la pérdida o destrucción de la cosa y su deber de asegurarla.

¹⁹ Sandoval López, Ricardo “ Nuevas Operaciones Mercantiles”



2.7 OBJETO DEL CONTRATO

El bien que es objeto del contrato de leasing puede ser mueble (no fungible) o inmueble. En todos los casos se necesita que el arrendador sea propietario del bien. De acuerdo al Artículo 1 del Decreto Supremo No. 3121, pueden ser objeto del contrato tanto los bienes muebles como los inmuebles;

2.8 REQUISITOS DEL CONTRATO

Para la validez de este contrato debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Debe celebrarse por escrito e inscribirse en el Registro Mercantil del respectivo cantón
2. Debe contener un plazo inicial forzoso para ambas partes
3. La suma de la renta a pagarse durante el plazo forzoso mas el precio señalado para la opción de compra deben exceder del precio en que el arrendador adquirió el bien
4. Al concluir el plazo inicial forzoso deben concederse al arrendatario los siguientes derechos alternativos
 - Comprar el bien por el precio acordado
 - Prorrogar el contrato por un plazo adicional
 - Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero
 - Recibir un bien sustitutivo en arrendamiento mercantil

2.9 PLAZO DEL CONTRATO

En los contratos de arrendamiento mercantil de acuerdo al Artículo 2 del Decreto Supremo No. 3121 dice que el plazo de duración del contrato no podrá ser inferior a cinco años. En los demás bienes, esto es en los muebles, el plazo de duración será el lapso de su vida útil.



Vida útil del bien que sin embargo no está muy claro por lo cual la falta de claridad en la norma ha hecho que tratadistas como Víctor Cevallos Vásquez se valgan de resoluciones de la Corte Suprema para explicar la norma. Criterio dado por la Primera Sala de lo Civil y Mercantil de la corte Suprema de Justicia, contenido en la resolución del recurso de casación del 8 de noviembre del 2001, dentro del juicio verbal sumario que por pago de cánones de arrendamiento mercantil siguió el Banco del Pacífico en contra de Héctor Germán Acurio Reyes, tomada del proceso, Páginas 49-50 que en la parte Cuarta, dice: En cuanto al concepto mismo de “vida útil”, empleado por la Ley de Arrendamiento Mercantil, hay que establecer que debe ser entendido en una forma distinta a la señalada por el recurrente, esto es que la vida útil no se refiere al tiempo de duración física del bien mueble arrendado. Que en conclusión, debemos entender que vida útil en el sentido legal, es el tiempo en el cual deberá depreciarse el bien

2.10 CARÁCTER MERCANTIL DEL ARRENDAMIENTO DE ACUERDO A LA LEY

De acuerdo con el Art. 1 del Decreto Supremo 3121, Reformatorio del Código de Comercio, publicado en el R.O. N° 745 de 5 de enero de 1979, señala los presupuestos del arrendamiento mercantil en los siguientes términos.

“El arrendamiento de bienes muebles o inmueble tendrá carácter mercantil cuando se sujeta a estos requisitos:

- a. Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el Libro de Arrendamiento Mercantil que, al efecto llevará el Registrador Mercantil del respectivo cantón;
- b. Que el contrato contenga un plazo inicial forzoso para ambas partes;



- c. Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de comprar de que se trata más adelante excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometida a los límites establecidos para el inquilino, cuando se trata de inmuebles.
- d. Que el arrendador sea propietario del bien arrendado.
- e. Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos.
 - 1. Comprar el bien, por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de las rentas devengadas.
 - 2. Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios.
 - 3. Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.
 - 4. Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo, al cual se apliquen las condiciones previstas en este artículo.”.



CAPITULO III: MODALIDADES DE CONTRATOS DE LEASING

Existen múltiples modalidades de Leasing las mismas que serán analizadas en el presente capítulo entre las que podemos destacar las siguientes categorías, las cuales han sido tomadas de:

www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin2.shtml#MODAL

3.1 POR LA NATURALEZA DEL BIEN

En doctrina es común la clasificación del leasing atendiendo a la calidad de bienes que es materia del contrato. Así se hace referencia al leasing mobiliario, y al leasing o leasing inmobiliario.

3.1.1 Leasing Mobiliario

Es el estudio del leasing aplicado a los bienes muebles, que de acuerdo con nuestro código civil Art. 584 dice “Las cosas corporales se dividen en muebles e inmuebles. Y el art. 585 “Muebles son los que pueden transportarse de un lugar a otro...”

Definición

Es aquel contrato celebrado entre una empresa de leasing y una usuaria, en el que la primera se obliga a adquirir y luego ceder el uso de un bien mueble elegido previamente por la segunda, por un plazo determinado, a cambio del pago de un canon periódico como contraprestación y finalizado el cual la usuaria puede adquirir el bien, previo pago del valor residual pactado, celebrar un nuevo contrato o devolverlo.



Características.-

- El plazo en el leasing mobiliario suele coincidir con la vida útil o económica del bien;
- Los bienes sufren una desvalorización rápida, ocasionada por la propia rapidez de los medios tecnológicos;
- La opción de compra funciona como un auténtico derecho potestativo, según las necesidades o no de renovación de los bienes utilizados;
- El leasing mobiliario se inspira en la filosofía que "ningún bien de capital ni ningún bien en general produce beneficios a su propietario por el mero hecho de poseerlo, sino de utilizarlos". El leasing mobiliario, debemos concluir, evidencia y cristaliza una evolución mental contraria al derecho de propiedad.

3.1.2 Leasing Inmobiliario

Una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, las empresas industriales se vieron necesitadas de grandes cantidades de dinero para su expansión con el objeto de satisfacer la extraordinaria demanda de viejos y nuevos productos. Los ingresos retenidos, las reservas generadas por las tasas de depreciación y la infusión de nuevo capital por medio de emisiones de valores no bastaban. Las empresas descubrieron entonces que se podía generar nuevo capital a través de otros usos de sus propios bienes. Podían venderse bienes de las corporaciones y sociedades, hasta fábricas enteras, y arrendarse en el mismo acto a ellas mismas.

Con esta técnica, denominada *sale and lease back*, la empresa liberaba capital para sus operaciones, a la par que, dentro del sistema tributario típico, podía deducir los cánones de arrendamiento que pagaba sobre sus antiguos bienes. De allí, al extender el concepto al uso de bienes que antes se adquirían fue sólo un paso. En vez de comprar la propiedad deseada la corporación solicita de un tercero, las que serían las empresas de leasing, que la compre al proveedor y se la arriende bajo determinadas condiciones.



Definición:

Es un contrato en virtud del cual una parte (el inversor o cedente en leasing) se obliga a adquirir o construir un inmueble de conformidad con los proyectos y directivas de la otra parte (explotador o adquirente en leasing) y darlo en uso a la otra parte por un largo período de tiempo, mientras que el usuario se obliga a pagar al concedente una indemnización calculada de acuerdo al capital invertido.

Características:

- El leasing inmobiliario no es una simple especie o manifestación del leasing en general; pues, aunque sustentado en la misma estructura contractual, la presencia del bien inmueble implica una serie de perfiles distintos.
- El leasing de inmuebles presenta unas características, de hecho y de derecho, que difiere notablemente de la que ofrece la de bienes muebles.
- En el leasing de inmuebles, el valor residual del conjunto terreno construcción suele ser superior al que este tenía en el momento de la celebración del contrato.
- El leasing inmobiliario, en especial el habitacional, es la técnica contractual ideal para solucionar los problemas de vivienda familiar de los sectores de menores recursos en la sociedad actual.

3.2 POR SU PROMOCION

Algunos países europeos, entre ellos Italia como abanderado, conscientes de la descapitalización de su industria nacional y de las dificultades que tienen las pequeñas y medianas empresas para acceder al crédito, han impulsado a sus legisladores a la búsqueda de nuevos y más eficaces instrumentos de actuación en la economía. En el camino se encontraron, pronto, con una institución que nace, precisamente, para satisfacer esas necesidades: el leasing, que desde la perspectiva de la promoción lo podemos dividir en :



3.2.1 Leasing Promocional Directo

Hablamos de leasing promocional directo porque es el Estado el que interviene directamente en el mercado, a través de la creación de una empresa especializada, lo que, a la postre, le permite un par de ventajas; de un lado, le permite aportar a las empresas una estructura capaz de activar conocimiento técnicos y especializados útiles para efectuar una buena aplicación de la inversión; del otro, le permite intervenir en aquellos sectores en los que, por el alto riesgo o por la necesidad de contar con estructuras especializadas, no se aventuraría a actuar una empresa privada.

Es bueno recordar que con el leasing no se facilita dinero, sino bienes de capital o de equipo para la producción.

3.2.2 Leasing Promocional Indirecto

El leasing de promoción indirecto, es operado por las empresas de leasing privadas.

Es esta modalidad de leasing la incentivo se muestra aligerando el riesgo de la empresa de leasing en la medida correspondiente a la aportación, pero no incide sustancialmente sobre los criterios de valoración de la aportación, que permanecen en los límites acostumbrados por estas empresas.

3.3 POR SU AMORTIZACION

Esta distinción, propuesta por un sector minoritario de la doctrina toma como signo referencial el monto total de las prestaciones cumplidas por la empresa usuaria, esto es, si éstas cubren o no el total de la inversión realizada por la empresa de leasing. Al respecto se puede distinguir dos situaciones, a saber:

3.3.1 Full Pay Out Leasing

A través de esta operación financiera la empresa de leasing, con los pagos efectuados por la empresa usuaria, como contraprestación, cubre íntegramente la



inversión efectuada en la adquisición del bien o bienes más los gastos operativos, intereses y un beneficio por el capital empleado en ella.

3.3.2 Non Full Pay Out Leasing

En esta modalidad la empresa de leasing percibe una suma menor al costo del bien, quedando, al final del contrato, un valor residual sin cubrir. Ante tal situación, la empresa financiera, en calidad de propietaria, recupera el bien y puede, posteriormente, venderlo o celebrar un nuevo contrato de leasing.

3.4 FIGURAS "SUI GENERIS"

Cuando hablamos de figuras *sui generis*, queremos subrayar que estas, aun cuando están bajo la sombra del tipo contractual leasing, tienen rasgos propios que las van individualizando paulatinamente entre ellas tenemos.

3.4.1 Sale And Lease Back

El *sale and lease back*, es más que una de las tantas variantes que la originalidad y ductibilidad del leasing permite desarrollar, es un contrato en virtud del cual una empresa vende un bien de su propiedad, de naturaleza mueble o inmueble, a una empresa de leasing, la que, simultáneamente, le concede en leasing el uso del mismo bien, contra el pago de un canon periódico, durante un plazo determinado, y le otorga una opción de compra al final del contrato por un valor residual preestablecido.

Las razones por las cuales una empresa recurre a este esquema contractual son de carácter comercial e impositivo. La empresa financiera que compra y luego entrega en leasing el inmueble prefiere el *sale and lease back* antes que el préstamo hipotecario, pues obtiene mayor ganancia con los cánones que cobra que con los intereses obtenidos del préstamo hipotecario.



3.4.2 Leasing Internacional

El leasing internacional se da cuando los sujetos intervinientes en la relación contractual, es decir, el lessor, el lesse y el proveedor residen o pertenecen a ordenamientos jurídicos diversos.

Bajo la denominación genérica de leasing internacional, la praxis ordinariamente acoge una gama de combinaciones, de entre las cuales destacan:

El *Cross border leasing*, en el que se combinan elementos procedentes de tres ordenamientos jurídicos nacionales diferentes, esto es, la empresa proveedora concurre con una determinada nacionalidad, la empresa de leasing opera en un país deferente y la usuaria utiliza el bien en un tercer país.

El *Export leasing*, que se caracteriza porque tanto la empresa proveedora como la empresa de leasing residen en un mismo país, y la empresa usuaria en otro.

El *Import leasin*, que se caracteriza porque la empresa de leasing y la usuaria residen en el mismo país, en tanto que la empresa proveedora en otro.

Se debe subrayar que las partes, al celebrar estos contratos, buscan disfrutar al máximo las oportunidades financieras y tributarias que brindan las legislaciones de los distintos países; de allí que, por lo general, la sociedad de leasing opere en un paraíso fiscal.

3.4.3 Leasing Aeronáutico

Genéricamente se entiende como contrato de fletamento aquel que tiene por objeto la explotación de una aeronave o buque y consiste en proporcionar su utilización a persona distinta del propietario. El fletamiento, pues de un lado, permite al fletante conservar el control y la dirección técnica y náutica de la nave, y de otro, lo obliga a hacerla navegar en los términos pactados, en tanto que el fletador puede utilizar la nave para los fines que estime convenientes, que por lo general serán de transporte, convirtiéndose así en porteador.



3.4.4 Leasing Adosse

Este tipo de operaciones, que pasan inadvertidas en nuestros mercados, aún cuando no en los países que conforman el Mercado Común Europeo, pues entre ellos su práctica es frecuente, se estipula entre una empresa de leasing y un fabricante o proveedor de bienes estandar, por lo general de poco valor unitario, como por ejemplo personal *computers*, impresoras, etc.

El leasing *adosse*, que bien podría decirse que es una aplicación del lease back a los bienes muebles, se puede describir como un contrato en virtud del cual una empresa fabricante de bienes standar vende a la empresa de leasing un lote o toda la producción y, a continuación, retoma de ella, a través de leasing, los mismos bienes, los cuales puede concederlos por la firma de otro leasing (*subleasing*) a sus clientes.

Hacer uso de este peculiar tipo de leasing, permite a las empresas fabricantes o distribuidoras:

Percibir inmediatamente el valor de los bienes producidos;

No desviar temporalmente, de la actividad productiva medios financieros para favorecer el desarrollo de las ventas;

Disponer de una forma de promoción de ventas eficaz y de impacto inmediato y, sobre todo, con una buena garantía.

3.4.5 SELF LEASING

Cuando hablamos de *self leasing*, a simple vista, parece que estamos haciendo referencia a una peculiar modalidad del leasing; sin embargo no es así. La denominación, con frecuencia, se utiliza, de un lado, para calificar aquella relación que surge cuando las empresas, tanto de leasing, usuaria y la fabricante o proveedora, pertenecen a un mismo grupo económico o empresarial; y, de otro lado para cuando la propia empresa fabricante o proveedora es la que actúa como empresa financiera (*manufacture lessor*.)



3.4.6 SAMURAI LEASING

Este es una modalidad de leasing que se comenzó a practicar en el año de 1978 en el Japón, basándose en el gran superávit de la balanza de pagos japonesa. Con la idea que las empresas japonesas ayudarán a reducir este supávit, se potenciaron las operaciones de leasing con préstamos en dólares, a bajos tipos de interés, canalizados a través del Eximbank del Japón. Por medio de este tipo contractual, las empresas de leasing japonesas les financiaron la renovación de sus flotas a numerosas empresas de aviación de todo el mundo.

3.4.7 LEASING PLUS

Al igual que el *self leasing*, ante de ser una modalidad, el leasing plus es una ampliación del leasing propiamente dicho. Esta operación consiste básicamente en la concesión de una línea de leasing con el propósito de dar soporte financiero a los presupuestos de inversión de las empresas usuarias, incorporando adicionalmente el denominado *revolving*, de forma tal que las cantidades efectivamente abonadas en concepto de amortización se incorporan al límite disponible, con lo cual, pues, se evita colapsar la línea de financiamiento por su normal utilización.

3.4.8 LEASING SINDICADO

El leasing sindicado o en sindicación, al decir de otros, es un contrato que goza de todos los rasgos típicos que conforman la estructura y contenido del leasing; entonces, ¿porqué lo sindicado? La calificación tiene su explicación en el hecho que una de las partes, la concedente, viene conformada por dos o más empresas de leasing, las cuales unen sus capitales para la adquisición en común y proindiviso de la propiedad de uno o más bienes de capital, con la intención de integrarlos en leasing a una empresa, que previamente ha elegido los bienes y el proveedor de los mismos.

Este leasing ha demostrado su utilidad en el financiamiento de grandes proyecto industriales, como la perforación y explotación de campos petroleros.



CAPITULO IV: ANALISIS

4.1 ANALISIS DE LA LEGISLACION ECUATORIANA

Conociendo el origen y las diversas teorías que se han dado sobre el leasing ahora vamos a realizar un análisis sobre las características que ha recogido nuestra ley y compararlas y resaltar las características propias de cada una de las diversas modalidades de leasing que hemos citado, a las cuales se le ha dado un nombre propio de acuerdo a su aplicación.

CARACTERISTICAS	LEASING DE ACUERDO A LA LEY
Partes Contractuales	- Empresa de leasing (bancos , financieras o mutualistas, corporación financiera nacional, empresas especializadas) - Empresa usuaria
Duración del contrato	Irrevocable por ambas partes/plazo obligatorio
Carácter del contrato	Irrevocable por ambas partes
Elección del bien	Por la usuaria en cualquier fabricante o distribuidor
Tipo del bien	Bien capital o equipo (bienes muebles o inmuebles. Art.1 Sección 3 operaciones)
Calidad del bien	Solo propiedad de la compañía
Conservación y mantenimiento del bien	Por cuenta de la empresa usuaria (Seguro Art. 2 Const. Org)



Utilización del bien	Ilimitada en cuanto al número de días/meses
Función del contrato	Ofrecer una técnica de financiación
Amortización del bien	En un solo contrato
Obsolescencia	
Riesgos para el arrendadora	Riesgos financieros
Riesgos para el arrendatario	Riesgos técnicos
Opciones Facultativas	Transmisión de la propiedad (comprar, prorrogar el contrato, sustituir, recibir una parte. Art. 1 # 1,2,3,4)
Iniciativa	La empresa usuaria, por lo general.

4.2 ANALISIS COMPARATIVO DE LOS DIFERENTES CONTRATOS DE LEASING.

Por la naturaleza del bien: tenemos el leasing mobiliario e inmobiliario siendo esta una clasificación que se ha dado en base al bien objeto del contrato la misma que podríamos decir es la clasificación más general que se encuentra contemplada en la ley por la importancia que reviste la diferenciación del objeto para la duración del contrato, impuestos, etc., ya que el tratamiento es diferente si este es un bien mueble o inmueble.

Leasing mobiliario: Una de las características principales que debemos tener en cuenta en esta forma de contrato es la desvalorización rápida que sufre el bien objeto del contrato.



Leasing inmobiliario: En este tipo de contrato a diferencia del leasing mobiliario el bien por lo general al momento de pagar el valor residual este ha incrementado el valor que tenía al momento de su celebración.

POR LA NATURALEZA DEL BIEN	
MOBILIARIO	INMOBILIARIO
<ul style="list-style-type: none">• Desvalorización rápida	<ul style="list-style-type: none">• Valor residual general superior al que tenía su celebración

Por su promoción : Esta clase de leasing que se ha dado en algunos países Europeos, se basa para esta clasificación en quien oferta en el mercado el leasing y así tenemos que si el Estado interviene directamente en el mercado tendremos un leasing promocional directo y si son empresas privada un leasing promocional indirecto.

Leasing promocional directo: El estado interviene en aquellos sectores que por el alto riesgo no intervienen las empresas privadas.

Leasing promocional indirecto: La empresa privada de leasing que interviene en el mercado sin riesgo, o con el limite acostumbrado para estas empresas.

POR SU PROMOCION	
PROMOCIONAL DIRECTO	PROMOCIONAL INDIRECTO
<ul style="list-style-type: none">• Estado: interviene mercado creando empresas de leasing	<ul style="list-style-type: none">• Empresa privada: aligera el riesgo

Por su amortización: En esta clase de contratos en los que nos referimos a su amortización para clasificarlos se hace referencia al monto total de las prestaciones cumplidas por el usuario, es decir si se cubre o no el total de la inversión realizada por la empresa de leasing.

Full pay out leasing: Hablamos de este tipo de contrato cuando el usuario con los pagos efectuados como contraprestación cubre en forma integra la inversión realizada por la empresa de leasing.



Non full pay out leasing: Cuando la empresa de leasing percibe un suma menor al costo del bien.

POR SU AMORTIZACION	
FULL PAY OUT LEASING	NON FULL PAY OUT LEASING
<ul style="list-style-type: none">• Cubre inversión• Gastos operativos• Intereses• Beneficios	<ul style="list-style-type: none">• menor costo del bien• recupera el bien

Figuras sui generis: Este tipo de contratos podríamos decir que guardan relación con la forma general de leasing pero que de acuerdo con su uso han ido adquiriendo características propias que los diferencian.

Sale and lease back: La característica principal en este tipo de contrato es que una empresa (usuaria), vende un bien de su propiedad a la empresa de leasing para luego tomarlo en arriendo.

Leasing internacional: En este tiempo de contrato lo que lo caracteriza es la intervención de dos o más ordenamientos jurídicos.

Leasing aeronáutico: Este es un tipo de contrato que se ha dado de acuerdo a la necesidad del arriendo de una nave de transporte.

Leasing adosse: Es un leasing back a los bienes mueble, en el cual se vende un lote o toda la producción.

Self leasing: Cuando la empresa de leasing, el fabricante y la usuaria son de un mismo grupo empresarial.

Samurai leasing: Que se origino en Japón para bajar el superávit se dieron préstamos a bajo interés financiando flotas a empresas de aviación.

Leasing plus: Concesión de una línea de leasing con el propósito de da dar soporte financiero.

Leasing sindicado: Este tipo de contrato se da cuando dos empresas se unen exclusivamente en un contrato de leasing para la compra de un bien.



FIGURA SUIGENERIS				
SALE AND LEASE BACK	<ul style="list-style-type: none"> • empresa vende un bien (empresa leasing) 	<ul style="list-style-type: none"> • luego lo arrienda (hipoteca) 		
INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • Partes: 2 ordenamientos jurídicos • Mejoras financieras tributarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Cross border leasing 3 ordenamientos - proveedora - empresa leasing - usuario 	<ul style="list-style-type: none"> • Export Leasing 2 ordenamientos - proveedora / empresa leasing - usuario 	<ul style="list-style-type: none"> • Import Leasing 2 ordenamientos - empresa leasing / usuario - proveedora
AERONAUTICO	<ul style="list-style-type: none"> • Control • Dirección técnica • Navegar fines pactados 	<ul style="list-style-type: none"> • Fines estime convenientes 		
SAMURAI LEASINGS	Japón: préstamos	Superavit: bajo interés	Financiaron flotas a las empresas de aviación	
LEASING ADOSSE	<ul style="list-style-type: none"> • Vende lote o toda producción 			
SELF LEASING	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa Leasing/fabricante/usuario: mismo grupo empresarial 			
LEASINGS PLUS				
LEASING SINDICADO	<ul style="list-style-type: none"> • 2 empresas se unen en un contrato leasing para comprar el bien. 			



4.3 ANALISIS DE UN CASO PRACTICO

En el siguiente contrato de Arrendamiento Mercantil veremos que se cumple con lo establecido en el Art. 1 Sección 4 de la Constitución y Organización y Funcionamiento de las Compañías de Arrendamiento Mercantil.

En el caso del Banco de Guayaquil, que es una de las entidades del sector financiero que esta dedicada al Arrendamiento Mercantil, para acceder a un arrendamiento mercantil con el Banco es necesario primero llenar una solicitud de crédito, formulario que es proporcionado por el mismo banco, al cual habrá que adjuntar cierto tipo de documentos dependiendo del monto del préstamo, solicitud que será analizada por un oficial de crédito y si la misma es aprobada entonces deberá adjuntarse copias de cédulas, una proforma o presupuesto con todos los detalles del bien que deberá adquirir el banco, y de acuerdo a estos, el banco solicite las garantías necesarias, que podrán ser hipotecarias si el bien tiene un valor considerable y no es de interés para el banco, o prenda del bien que se está comprando. Luego de este proceso y una vez adquirido el bien por el banco en las condiciones establecidas por el usuario, se realiza el contrato de leasing, el mismo que cuenta con todos los requisitos que exige nuestra ley. (ver contrato anexo 2)



CAPITULO V: IMPLICACIONES TRIBUTARIAS

5.1 ANALISIS DE LAS IMPLICACIONES TRIBUTARIAS

En el leasing las implicaciones tributarias dependerán de si es un bien mueble o inmueble y también serán diferentes, para el usuario-arrendador y para la empresa de leasing o arrendatario.

En el caso de que el arrendatario escoja el valor residual a pagarse, este valor será considerando como la base imponible para efectos de pagos de impuestos fiscales y municipales que graven la transferencia de dominio.

Hay que precisar que la Ley de arrendamiento mercantil en el Art. 14.1 y siguientes establece que las transferencias de dominio de bienes inmuebles realizadas a favor de una Institución del sistema financiero autorizadas para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, están exoneradas de los impuesto de alcabalas, registro e inscripción y sus adicionales, así como de utilidades en la compraventa de predios urbano y plusvalías de los mismos, siempre que esos bienes se los adquiera para darlos en arrendamiento mercantil.



CAPITULO VI: CARACTERISTICAS DEL CONTRATO DE LEASING

6.1 CARACTERISTICAS GENERALES

Entre las características del Contrato de Leasing que se han venido dando a través del tiempo, podemos anotar:

6.1.1 Típico

La clasificación de los contratos en típicos y atípicos es de muy antigua data y se ha dado en todos los países con legislación positiva vigentes, no obstante, ella no tiene en el derecho moderno ni la misma importancia ni el mismo sentido que en el derecho romano.

6.1.2 Principal

Es principal porque cumple, por sí mismo, un fin contractual propio, sin relación necesaria con ningún otro contrato, es decir, no depende ni lógicamente ni jurídicamente de otro, pues él se presenta independiente de aquél.

6.1.3 Consensual

Porque son las partes las que acuerdan y concretan la celebración del contrato en la que la uno concede el goce de un bien mueble, inmueble, de su propiedad y la otra parte paga una renta por concepto de arriendo.

6.1.4 Oneroso

Es oneroso, porque cada una de las partes sufre un sacrificio, (empobrecimiento patrimonial con la intención de procurarse una correspondiente ventaja: percibir una atribución patrimonial, o un enriquecimiento proporcional, como contraprestación.



En el contrato de leasing, el sacrificio patrimonial que experimenta la empresa financiera, al adquirir el bien y conceder el uso del mismo durante un plazo inicial, se ve compensado con el pago del canon periódico que recibe y, en su oportunidad, por el pago del valor residual pactado para la ulterior transferencia de la propiedad del bien, a su vez, la empresa usuaria sufre un sacrificio patrimonial al tener que pagar los respectivos cánones, pero se beneficia con el uso, disfrute y, a su sola decisión, con la propiedad del bien que ha sido materia del contrato.

6.1.5 Conmutativo

Es conmutativo porque en el acto mismo de estipulación de este negocio, cada parte realiza la valoración del sacrificio y la ventaja que le depara su celebración. Con razón, se dice que cada parte conoce con la debida anticipación, cual es la importancia económica que el contrato reviste para ella.

6.1.6 Duración

Podemos decir que el leasing es un contrato de duración porque las prestaciones tanto de la empresa de leasing como de la usuaria, se van ejecutando en el tiempo, durante un lapso prolongado. El dilatar la ejecución de las prestaciones en el tiempo es presupuesto fundamental para que el leasing produzca el efecto querido por ambas partes y satisfaga, a su vez las necesidades que los indujo a contratar. La duración en el contrato no es tolerada, sino por el contrario querida por ellas.

6.1.7 Prestaciones Recíprocas

El leasing, es un contrato con prestaciones recíprocas, donde la empresa de leasing es acreedora de los cánones e inversamente, deudora de los bienes, sean esto muebles o inmuebles, en tanto la usuaria es acreedora de los bienes y deudora de los cánones.



6.2 CARACTERÍSTICAS FUNCIONALES

6.2.1 Financiación

Las doctrinas económicas y jurídica están de acuerdo que la más marcada entre las particularidades del leasing es la de ser un contrato de financiación. El predominio de esta finalidad es patente, obvia, debido en lo fundamental a que el leasing tiene como objetivo primario ofrecer a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a las líneas de crédito tradicionales. Por eso, con sumo acierto, se dice que ahora las empresas tienen a su disposición, además de los tradicionales “ capital de riesgo” y “capital de crédito”, otra constituida por el denominado “ capital de uso”, de forma tal que, a la pacífica distinción entre titularidad del capital (del Estado o accionistas privados) y titularidad de dirección (de los ejecutivos o de los técnicos), se puede agregar una ulterior subdistinción entre la titularidad del capital de la empresa y la titularidad del capital de gestión.

6.2.2 Cambio

El contrato de leasing, permite la circulación de la riqueza, al conceder el uso y goce económico de un bien, por un plazo determinado, y al otorgar la totalidad de los poderes económicos que tiene sobre el bien materia del negocio, si se hace uso de la opción de compra de otro, posibilita una mayor eficiencia y expansión de la empresa usuaria, incrementando su producción y sus resultados a la vez que se incentiva la sustitución y renovación de los bienes del capital, impulsado, en consecuencia, el desarrollo del sector de la industria y el comercio.

6.2.3 El Contrato

Las operaciones de arrendamiento mercantil se concretan en la celebración de un contrato en el que las partes acuerdan, la una conceder el goce de un bien mueble (no fungible) o inmueble de su propiedad y la otra a pagar una renta por



concepto de arriendo, quedándole al arrendatario, el cumplimiento del plazo del contrato, varias alternativas a saber, la opción de compra del bien, la prórroga del contrato, la venta de la cosa a un tercero o la celebración de un nuevo contrato.

6.2.4 Contratantes

En términos generales para intervenir como partes en el contrato mercantil no es requisito esencial ser comerciante. Cualquier persona, tenga o no la calidad de comerciante, tiene capacidad para intervenir en estos contratos. Es decir, pueden contratar entre comerciantes, comerciantes y no comerciantes e incluso entre personas particulares.

Sin embargo si una empresa va a realizar operaciones de arrendamiento mercantil de manera habitual, es obligatorio que la compañía arrendadora tenga el carácter de sociedad anónima, sujeta al control de la Superintendencia de Bancos.

La ley general de Instituciones del Sistema Financiero, autoriza a estas instituciones a efectuar operaciones de arrendamiento mercantil directamente o a través de una sociedad subsidiaria, también pueden intervenir como arrendadora la Corporación Financiera Nacional, que incluso esta facultada a intervenir en acciones de compañías que se dediquen habitualmente a esta actividad.

6.2.5 Plazo

En los contratos de arrendamiento mercantil de bienes inmuebles el plazo no puede ser inferior a cinco años. En los demás bienes, esto es en los muebles, el plazo de duración será el lapso de su vida útil

6.2.6 Opción de Compra

Si el arrendatario ha escogido entre sus derechos alternativos la de opción de compra pagará el precio acordado para esta opción o valor residual previsto en el



contrato. Este valor en todo caso no podrá ser inferior al 20% del total de las rentas devengadas.

6.3 OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Arrendador

1. Entregar el bien arrendado en el tiempo y lugar establecido en el contrato.
2. Responsabilizarse ante el arrendatario hasta por culpa leve, pero no responderá por la evicción ni por los vicios ocultos de la cosa arrendada, a menos que exista pacto expreso.

Arrendatario

1. Pagar la renta estipulada en el contrato de forma puntual y oportuna.
2. No transferir los derechos que tiene como arrendatario, a menos que lo autorice el arrendador.
3. No alterar ni realizar modificaciones en el bien arrendado.
4. Cuidar que el bien se conserve en buenas condiciones y que permanezca en un lugar determinado, para que pueda ser inspeccionado por el arrendador las veces que éste lo requiera, a no ser de que se haya dispuesto lo contrario en forma expresa.
5. Asumir los riesgos relativos a robos, pérdidas y destrucciones, se por fuerza mayor o caso fortuito.

6.4 DERECHOS DE LAS PARTES

Arrendador

1. Recuperar inmediatamente la cosa arrendada cuando haya.
 - Terminación del plazo
 - Incumplimiento del contrato por parte del arrendatario



- Muerte del arrendatario, si es persona natural, o disolución, si es persona jurídica y
 - Embargo o prohibición de enajenar originados en obligaciones del arrendatario con terceros.
2. Ser el beneficiario del seguro de riesgos al que están obligados los bienes arrendados.
 3. Si el arrendatario ha transferido sus derechos sin su consentimiento seguir las acciones contra este, como si se tratara de un deudor prendario que dispone dolosamente de la prenda.
 4. Si fueran bienes que tienen que importarse, gozar de los beneficios y franquicias que correspondan al arrendatario, el mismo que constara como consignatario de documentos.

Arrendatario

1. Exigir la entrega del bien objeto del contrato, en el tiempo y lugar convenidos en el mismo.
2. Demandar a terceros, como fabricantes o proveedores, el saneamiento por evicción o vicios ocultos de la cosa arrendada. El arrendador, por tanto no será responsable en este caso a menos que se haya estipulado expresamente en el contrato.
3. Transferir los derechos que tiene como arrendatario, siempre que lo haya consentido el arrendador, y
4. Exigir que se respeten las condiciones del contrato cuando se trate de bienes que pertenezcan a una institución financiera que se encuentre en liquidación forzosa.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES GENERALES

El contrato de arrendamiento mercantil o leasing es un ahorro con uso, es decir mientras se paga el canon de arrendamiento, el mismo que será por un plazo inicial forzoso; se va acumulando un monto de capital que a más de cubrir intereses, gastos, seguro, etc. Que beneficiara al usuario dependiendo de la elección del derecho alternativo que haga al término de este plazo.

Derecho alternativo que de acuerdo con nuestra ley puede ser: comprar el bien, prorrogar el contrato, recibir una parte inferior al valor residual del precio por venta del bien a un tercero, o sustituir el bien.

Así por ejemplo si la elección del usuario es comprar el bien al término del plazo inicial forzoso, deberá únicamente cubrir el valor residual estipulado en el contrato, el mismo que dependerá de la clase de contrato de leasing, por lo tanto podríamos decir que mientras el usuario se ha beneficiado del bien, también ha acumulado un monto de capital que le permitirá con el pago final acceder a la propiedad del bien.

El contrato de leasing difiere del contrato de arrendamiento, en el que si bien es cierto se paga un canon de arrendamiento que ha sido previamente pactado por las partes, este no permite acceder a la propiedad del bien.

El contrato de leasing nos da como un beneficio agregado el que a más del uso del bien se acumule capital, inclusive en el caso de prorrogar el contrato de arrendamiento mercantil, pues este nos permitirá seguir acumulado capital mientras no se tenga la posibilidad de pagar el valor residual, y en caso de que no se pueda prorrogar el contrato, o simplemente en el caso de no querer hacerlo, como cuando se ha hecho un contrato de leasing para maquinaria que se necesita durante un determinado periodo de tiempo, la ley da la opción de recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien se ha vendido a un



tercero, lo que no pasa en un contrato con reserva de dominio ni en una compraventa o arrendamiento.

Otra de las características importantes de este tipo de contrato es la opción de sustituir el bien, igual que en cualquiera de los otros derechos se tendrá el beneficio de uso del bien y el monto de capital que permitirá sustituir el bien por otro igual en valor, o un mayor, como en el caso de el leasing mobiliario, un vehículo que llegado al término del plazo inicial forzoso se debe pagar el valor residual, se sustituye el mismo por uno de mayor valor, en el que se tendrá en cuenta el valor acumulado con el pago de canon de arrendamiento anterior.

Además se deberá tener muy en cuenta, que dependiendo de lo estipulado en el contrato, en caso de no cumplir con el pago del canon de arrendamiento, se perderá tanto el uso del bien como el acumulado de capital.

El contrato de leasing por ser una figura contractual proveniente del sistema jurídico anglosajón, no es de fácil encaje en nuestro sistema jurídico, ya que es una figura que se desarrolla en un sistema netamente capitalista como es Estados Unidos, país en el que la facilidad de financiarse para obtener bienes de capital, a hecho de esta figura la más utilizada, pudiendo adquirirse casas, vehículos, maquinaria, etc., que proporcionan a las personas un ritmo de vida caracterizado por el pago de arrendamientos que con el paso del tiempo les permitirá tener la propiedad de los bienes, siempre con el riesgo que de no tener una entrada fija mensual con la cual cubrir estos arrendamientos, se puede perder tanto el uso como el monto de capital acumulado sin importar el tiempo que estos se hayan estado pagando.

En nuestro sistema jurídico y económico esta técnica de financiación ha tenido un crecimiento moderado, ya que a más de dar beneficios también representa un riesgo en caso de no tener claro como funciona esta figura contractual.

Para la validez del contrato de leasing es necesario cumplir con los siguientes requisitos:



1. Debe celebrarse por escrito e inscribirse en el Registro Mercantil del respectivo cantón
2. Debe contener un plazo inicial forzoso para ambas partes
3. La suma de la renta a pagarse durante el plazo forzoso mas el precio señalado para la opción de compra deben exceder del precio en que el arrendador adquirió el bien
4. Al concluir el plazo inicial forzoso deben concederse al arrendatario los siguientes derechos alternativos:
 - Comprar el bien por el precio acordado
 - Prorrogar el contrato por un plazo adicional
 - Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero
 - Recibir un bien sustitutivo en arrendamiento mercantil

CONCLUSIONES DESDE LA LEGISLACION ECUATORIANA

El contrato de leasing se encuentra regulado por la Ley de Arrendamiento Mercantil, ley que se encuentra en el Código de Comercio y que nos da los lineamientos generales en los que se basa dicho contrato, y son: carácter mercantil del arrendamiento y sus características Art. 1-13, su parte tributaria, impuestos fiscales, exoneraciones, en los Art. 14.1 y siguientes, que se complementan con la Ley de Régimen Tributario Interno Art. 9, 52 No. 2.

El contenido mínimo del contrato de arrendamiento mercantil esta normado en el Art. 1 Sección 4, de la Ley de Constitución, Organización y Funcionamiento de las Compañías de Arrendamiento Mercantil la que además esta regulando todo lo referente a las Compañías de Arrendamiento Mercantil, especialmente lo relacionado con: constitución, capital, inscripción de contratos, operaciones permitidas etc. En esta misma ley se da la dirimencia, según el caso, a la Junta Bancaria o a la Superintendencia de Bancos y Seguros la resolución de dudas



sobre su aplicación. Normándose de esta forma los efectos fiscales y tributarios, y de una manera muy general las características que debe tener un contrato para ser considerado como leasing, dejándose de lado la parte operativa del contrato que se realizara por el convenio de las partes o de acuerdo a las diferentes clases de leasing que se han analizado.

No se encuentra regulada en la Ley de Arrendamiento Mercantil ni en la Ley de Constitución, Organización y Funcionamiento de las Compañías de Arrendamiento Mercantil, algunos aspectos que considero son importantes para la vigencia en el tiempo del Contrato de Arrendamiento Mercantil. Podemos citar entre ellos:

El conjunto de obligaciones a la que la usuaria se encuentra sometida por la firma del contrato no se equipara con sus derechos, por no encontrarse regulados, y además porque cuando se regulan las obligaciones de las empresas de leasing únicamente se lo hacen en el campo fiscal y tributario más no en relación con la usuaria, lo que nos deja ver que las partes no estarían contratando en igualdad de condiciones.

Entre las obligaciones de la empresa de leasing tenemos la obligación de ceder el uso del bien característica esencial del leasing, para lo cual se debe entregar al arrendatario la cosa arrendada. Y además como obligación del arrendador tenemos el librar al arrendatario de toda turbación en el goce de la cosa y mantenerlo en buen estado durante el arrendamiento.

Estas obligaciones sufren modificaciones en el leasing, porque el arrendador no es quien entrega el bien y no se hace responsable frente al arrendatario ya que en el leasing se estipula que la entrega y la instalación del bien se hacen por cuenta del usuario;

por lo que si el proveedor, no cumple con la obligación de entregar el bien por fuerza mayor o quiebra, el usuario debe seguir pagando la renta a la empresa de leasing, ya que la empresa de leasing toma las providencias necesarias para que la operación no se resuelva, pero se perjudica de esta manera al arrendatario.



Es necesario regular y darle la posibilidad a la empresa de leasing o arrendadora la posibilidad de librarse de ciertas responsabilidades, por ser el arrendatario quien busca al proveedor y fija las condiciones de precio, etc., pero considerando también que no se puede mantener vigente la obligación.

Además en cuanto a las perturbaciones de terceros, también es diferente porque la empresa de leasing hace renunciar al usuario al derecho que la ley le otorga de solicitar una disminución en la renta pactada, imponiendo al usuario su total exoneración de responsabilidad, por lo que estas injustas ventajas de la empresa de leasing se dan al amparo de la ley de arrendamiento.

En el arrendamiento, las reparaciones necesarias son de cargo del arrendador, haciéndose una compensación en el pago de la renta, reparaciones que por estipulación expresa son de cargo del arrendatario en el leasing, sin ninguna compensación en la renta pactada, justificándose esta con la opción de compra que puede ejercitar el arrendatario.

Las obligaciones del arrendatario en cuanto al uso y la restitución de la cosa arrendada resultan alteradas, porque en el contrato de leasing encontramos la limitación de uso del bien cedido ya que se deberá usar en el giro del negocio del arrendatario. Y en la restitución de la cosa arrendada no es necesario poner en mora al usuario al término del arrendamiento, porque esta se cumple sin necesidad de hacerlo.

Todo lo mencionado anteriormente muestra la necesidad de una regulación propia ya que la ley de arrendamiento no resulta adecuada.

Entre las características importantes que no se encuentran contempladas en la ley, esta el carácter irresoluble del contrato de leasing, bajo ninguna circunstancia para ambas partes por un periodo de tiempo determinado, en el cual el usuario está obligado al pago del canon de arrendamiento, pudiendo existir circunstancias como: dificultades financieras, obsolescencia del bien, o



cualquier otra razón justificada para el usuario o para la empresa, por las cuales se quisiera terminar el contrato.

Otras circunstancias que no se han considerado es la declaratoria de insolvencia del la empresa usuaria, y su posterior procedimiento para la recuperación del bien, la refinanciación etc. Desventajas que enfrentaría la empresa de leasing.

Finalmente considero que las regulaciones de la legislación ecuatoriana en cuanto al Arrendamiento Mercantil, son demasiado generales y no han sido reformadas en función de la dinámica que ha tenido este tipo de arrendamiento a través del tiempo; haciendo que las regulaciones existentes no respondan a la realidad actual, provocando una serie de interpretaciones y confusiones con otro tipo de contratos, por lo cual creo que es necesaria una revisión de la Ley de Arrendamiento Mercantil ya que se ha dejado aspectos importantes sin regular.



BIBLIOGRAFIA

Referencias Bibliográficas

BORRERO VINTIMILLA ANTONIO, Derecho Bancario Ecuatoriano” pág. 197

CEVALLOS VAZQUEZ, Victor. “Contratos Civiles y Mercantiles” Tomo II

ECHEVERRY, Raúl Aníbal. “ Derecho Comercial y Económico” Tomo I ,
Contratos Parte Especial, Editorial Artesa, 2000, pág. 331

ECHEVERRY, Raúl Aníbal. “ Derecho Comercial y Económico” Tomo III
Derecho de los Negocios Internacionales, Editorial Artesa, 2000, pág. 516

GUEVARA TOLEDO, Carlos. “Metodología de la Investigación” Segunda
Edición Universidad Politécnica Salesiana Cuenca, 2001.

MARZORTTI OSWALDO, El Leasing como forma de inversión extranjera
“Revista de Derecho

PINTO, Carlos. “Leasing Mobiliario”

RODRÍGUEZ AZUERO SERGIO, Contratos Bancarios, LEGIS S.A. 2002, pág.
698

ROLIN, Serge. “El Leasing”

LAGUNA CABALLERO, Javier, “Leasing Régimen Legal Peruano”, Cultural
Cuzco S.A. Editores, Lima, 1987, pág. 12.

TORRONTGUI MARTINEZ, Miren, Leasing, Aspectos Técnicos y
Económicos y Jurídicos, Editorial Universitaria, Quito 1993, pág. 74.

SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. “Nuevas Operaciones Mercantiles”

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS “El Arrendamiento Mercantil
(Leasing) en el Ecuador” pág. 5

Referencias Electrónicas

[http/ www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin2/shtmlMODAL](http://www.monografias.com/trabajos12/elleasin/elleasin2/shtmlMODAL) [Ultima
Consulta 12- Julio -2007]



ANEXOS



ANEXO 1

**Diseño de Tesis Previa a la obtención del
título de Doctor en Jurisprudencia y
Abogado de los Tribunales de Justicia de
la República del Ecuador**



PROYECTO DE TESIS, PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE DOCTOR EN CIENCIAS JURÍDICAS Y ABOGADO DE LOS TRIBUNALES DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

TEMA

“ANÁLISIS JURÍDICO DEL CONTRATO DE LEASING Y SUS DIVERSAS MODALIDADES”

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA

El Contrato de Leasing o Arrendamiento Mercantil, se ha venido utilizando en el país desde hace mucho tiempo atrás habiéndose recogido los principios de su instrumentación y dándole un marco legal por primera vez en la Ley de Arrendamiento Mercantil publicada en el Registro Oficial 745 del 5 de enero de 1979.

El Arrendamiento Mercantil a partir de esa fecha ha sido utilizado con mucha frecuencia habiendo tenido variantes en su utilización y conceptualización de acuerdo al bien objeto del contrato. Podemos manifestar entonces que al momento existen una gama de contratos que se enmarcan dentro del contrato de leasing pero que ha ido adoptando características propias, encontrándose reguladas únicamente las más generales; lo que ha generado que en muchas de las ocasiones se asemeje al contrato de leasing, contratos como los de compraventa, arrendamiento, y mandato entre otros, dejándose de lado la naturaleza “sui generis” de este contrato.

Desde el punto de vista del derecho y de la sociedad, se vuelve imperiosa la necesidad de realizar un análisis Jurídico del Contrato de Leasing y sus Diversas Modalidades de arrendamiento mercantil como un aporte para la normalización de los procesos jurídicos.

Desde mi particular interés, este análisis me permitirá poner al servicio social los conocimientos adquiridos a lo largo de mi formación en la Facultad de Ciencias Jurídicas de la Universidad del Azuay.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Con la presente investigación pretendo conseguir los siguientes objetivos

Objetivo General:

Realizar el análisis jurídico de los diversos contratos de Leasing en relación con las disposiciones legales existentes.



Objetivos Específicos:

- Realizar un estudio histórico del contrato del Leasing en Europa, Estados Unidos y Ecuador.
- Analizar el Contrato de Leasing en su origen, doctrina y ley.
- Realizar un análisis comparativo de las diversas modalidades del Contrato de Leasing.
- Proponer sugerencias para mejorar la Ley de Arrendamiento Mercantil.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Si bien es cierto la legislación Ecuatoriana contempla regulaciones en cuanto al Arrendamiento Mercantil, estas son excesivamente generales y no han sido reformadas en función de la dinámica que ha tenido este tipo de arrendamiento a través del tiempo. Haciendo que las regulaciones existentes no respondan a la realidad actual, provocando una serie de interpretaciones y confusiones con otro tipo de contratos; siendo por lo tanto indispensable el dejar claramente establecido el Arrendamiento mercantil.

MARCO TEORICO

Historia:

ORIGEN HISTORICO

Se llega a afirmar que el Leasing o Arrendamiento Mercantil existe desde la antigüedad en su sentido más amplio, ya que se encuentran antecedentes históricos que datan desde hace cinco mil años A.C. hasta llegar a lo que hoy conocemos como Leasing o Contrato de Arrendamiento Mercantil con sus diversas modalidades y así tenemos como antecedentes los siguientes:

En Oriente Medio: (5000 años A.C.) Medio Oriente, [Mesopotamia](#), entre el pueblo Sumerio en el cual cedían el uso de sus terrenos a cambio de un canon; luego el leasing desarrolló una forma de arrendamiento.

En Babilonia: (1800 años A.C.) se dio el código de Hammurabi, en el que se prevén numerosos artículos que mencionan el arrendamiento de tierras. (Laguna Caballero Javier).

En la Antigua [Grecia](#): Se desarrollaba el Leasing o [Contratos](#) de Arrendamiento de esclavos para minas, barcos, etc.

El Leasing de esclavos: En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos para las minas.

Egipto: Se dice que el Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 a.C., en los cuales se desarrolló contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.



LEASING EN EUROPA

Las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE)

En Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el leasing.

En [Francia](#), país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing.

Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el leasing.

En [Italia](#), a pesar de no tener aún una legislación orgánica en [materia](#) de leasing, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los [datos](#) que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al leasing en especial.

Este significativo crecimiento del leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: [España](#), República Popular [China](#), La [India](#), Indonesia, Corea. Sin embargo fue [Japón](#) el país pionero del Leasing que en poco tiempo, se convirtió en uno de los países líderes en Leasing, al grado de adoptar un subtipo: El samuray leasing.

LEASING EN ESTADOS UNIDOS

Los inicios del contrato de Leasing en los Estados Unidos podemos encontrarlo en

“El Arriendo de Servios” que practicaron empresas Norteamericanas a fines del siglo pasado, que a través de este sistema construyeron toda la red ferroviaria de los Estados Unidos, sustituyendo la tradicional figura de la compraventa por la del arrendamiento con opción de compra.

Así en el año 1920 la Bell Telephone System, resolvió alquilar sus teléfonos en lugar de venderlos a sus usuarios, siendo rápidamente imitados por otras compañías.

En la década de los 50, el alquiler toma un nuevo rumbo que se plasmará en su forma actual, el Leasing una forma de financiación, que se origina en EEUU. Con PD BOOTHER JR. A quién era el director de una pequeña fabrica de productos alimenticios en California. Para satisfacer un importante pedido del ejercito precisaba



LEASING EN EL ECUADOR

CONTRATO DE LEASING:

Conforme a nuestra legislación podríamos decir que Leasing consiste en un compromiso contractual mediante el cual el arrendador, (que debe ser una sociedad anónima de carácter mercantil), da en arrendamiento un bien de capital al arrendatario (que puede ser una persona natural o jurídica) por un lapso determinado y forzoso, por el cual , el arrendatario reconoce el pago de una canon de arrendamiento y a cuyo término puede renovar el contrato, comprar, devolver o sustituir el bien arrendado.

DOCTRINA

En relación con las teorías doctrinarias del Leasing podemos indicar, que existen varios enfoques, que van desde considerarlo como un contrato de compraventa, mandato hasta un simple arrendamiento. Todas estas doctrinas serán motivo de análisis en el presente trabajo.

LEY

De acuerdo con el Art. 1 del Decreto Supremo 3121, Reformatorio del Código de Comercio, publicado en el R.O. N° 745 de 5 de enero de 1979, señala los presupuestos del arrendamiento mercantil en los siguientes términos.

“El arrendamiento de bienes muebles o inmueble tendrá carácter mercantil cuando se sujeta a estos requisitos:

- f. Que el contrato se celebre por escrito y se inscriba en el Libro de Arrendamiento Mercantil que, al efecto llevará el Registrador Mercantil del respectivo cantón;
- g. Que el contrato contenga un plazo inicial forzoso para ambas partes;
- h. Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de comprar de que se trata más adelante excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometida a los límites establecidos para el inquilino, cuando se trata de inmuebles.
- i. Que el arrendador sea propietario del bien arrendado.
- j. Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos.



5. Comprar el bien, por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de las rentas devengadas.
6. Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios.
7. Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.
8. Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo, al cual se apliquen las condiciones previstas en este artículo.”.

MODALIDADES

Existen múltiples modalidades de Leasing las mismas que serán analizadas en la presente Tesis entre las que podemos destacar las siguientes categorías con sus diferentes modalidades:

Por la Naturaleza del Bien:

- Leasing Mobiliario
- Leasing Inmobiliario

Por la sujeto de la prestación

- Leasing Promocional Directo
- Leasing Promocional Indirecto

Leasing en Garantía

Leasing por su Amortización

Full pay out Leasing

Non ful pay out Leasing

Figuras Suigeneris :

Además podemos señalar figures muy particulares de leasing que igualmente serán parte del análisis de nuestro estudio. Entre ellas tenemos

- Sale and lease back
- Leasing Internacional
- Self leasing
- Samurai leasing
- Leasing Plus
- Leasing Sindicado



HIPOTESIS

Si dejamos claramente establecido el arrendamiento Mercantil, entonces no tendremos una serie de interpretaciones y confusiones con otro tipo de contratos, y tendremos una mejor aplicación de las regulaciones existentes a pesar de que estas no respondan a la realidad actual.

METODOS Y TECNICAS

METODOS:

Utilizaremos el método inductivo, el método deductivo, el método analítico y el método histórico.

El Método Histórico nos permitirá realizar el análisis histórico del Leasing en Europa Estados Unidos y Ecuador.

El Método Deductivo e Inductivo utilizaremos en el análisis de los diferentes tipos de regulaciones con los diferentes tipos de contratos de leasing.

El método Analítico contribuirá para el Análisis Jurídico del Contrato de Leasing.

TECNICAS:

- Investigación Bibliográfica
- Entrevistas: Informantes Calificados, Expertos
- Encuestas: - Abogados en Libre Ejercicio,
- Abogados de Compañías de Leasing

ESQUEMA DEL TRABAJO

CAPITULO I: Introducción

CAPITULO II: Marco Teórico

CAPITULO III, IV, V: Métodos y Procedimientos

CAPITULO VI: Resultados

CAPITULO VII: Conclusiones y Recomendaciones



CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA DE TRABAJO																					
ACTIVIDADES	TIEMPO	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5			
Diseño																					
1	Elaboración del Diseño	X																			
2	Aprobación del Diseño		X																		
Ejecución																					
3	Elaboración de instrumentos de recolección de datos			X	X																
4	Trabajo de campo					X	X	X													
5	Recopilación de la Información							X	X	X											
6	Discriminación de la Información									X											
7	Análisis Comparativo										X	X	X								
Informe																					
8	Interpretación de la Información Recopilada														X	X	X				
9	Estructuración del Informe Final																	X	X		

RECURSOS

- **Recursos Humanos:** Director, Investigador.
- **Recursos Materiales:** Bibliografía, hojas de papel bond, lápices, copias, Internet, diskets, movilización, encuadernación, computadora, impresora.



- **Recursos Financieros:** Expresados en el siguiente presupuesto.

No.	Denominación del Gasto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Justificación del Gasto
1	Bibliografía	3	50	150	Investigación
2	Hojas de papel bond	500		4	Elaboración del Documento
3	Lápices	4	0.70	2.80	Elaboración del Documento
4	Copias	600	0.03	18	Copias del Documento
5	Internet			50	Investigación
6	Diskets	4	0.50	2	Recopilar información Internet.
7	Movilización			20	Traslado a los lugares para la investigación
8	Encuadernación	3	8	24	Presentación del Informe
9	Computadora			30	Redacción del Informe
10	Impresora			40	Impresión del Informe
	TOTAL			340.8	



BIBLIOGRAFIA

Referencias Bibliográficas

CEVALLOS VAZQUEZ, Victor. “Contratos Civiles y Mercantiles” Tomo II

GUEVARA TOLEDO, Carlos. “Metodología de la Investigación” Segunda Edición Universidad Politécnica Salesiana Cuenca, 2001.

PINTO, Carlos. “Leasing Mobiliario”

ROLIN, Serge. “El Leasing”

SANDOVAL LOPEZ, Ricardo. “Nuevas Operaciones Mercantiles”

Referencias Electrónicas



ANEXO 2

SOLICITUD DE CREDITO CONTRATO DE ARREDAMIENTO MERCANTIL



CONTRATO DE ARREDAMIENTO MERCANTIL

Conste por el presente instrumento un contrato de arrendamiento mercantil, que se celebra al tenor de las siguientes estipulaciones:

CLAUSULA PRIMERA: INTERVINIENTES.- Intervienen en la celebración del presente convenio: **a)** El BANCO S.A., debidamente representado por el señor **XXX**, en su calidad de **Apoderado Especial** y representante del mismo, parte a la que, en adelante, podrá denominarse simplemente como **“El Arrendador”**; **y, b)** La compañía CIA. LTDA., legalmente representada por su **Gerente General**, señor economista **XXX**, parte a la que, en adelante, se le podrá llamar simplemente como **“La Arrendataria”**.

CLAUSULA SEGUNDA: ANTECEDENTES.- a) El S. A., es una Institución Bancaria facultada para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, de conformidad con lo dispuesto en el literal g) del Art. 51 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. **b).- El Banco S. A.,** adquirió el bien que se describe en la cláusula siguiente, con la finalidad de darlo en arrendamiento mercantil a **La Arrendataria** para su uso y goce, en los términos y condiciones que se expresan más adelante;

CLAUSULA TERCERA: DE LA COSA ARRENDADA.- El Arrendador, es propietario del siguiente bien: **UN VEHÍCULO MARCA; CHEVROLET; MODELO: SUPER CARRY PICK UP; CLASE: CAMIONETA; COLOR: BLANCO ARCO BICAPA; AÑO: 2007; MOTOR: F10A1093726; CHASIS: 9GDEDA2147B006952.**

El bien descrito ha sido adquirido por el Arrendador, a solicitud de la Arrendataria, quien ha determinado todas sus especificaciones y características, las ha verificado personalmente antes de la adquisición y ha expresado su conformidad con ellas, inclusive con respecto a la corrección y legalidad de su título de dominio, en razón de lo cual el Arrendador, que lo adquirió con el exclusivo objeto de darlo en arrendamiento mercantil, no se obliga a responder frente a la Arrendataria por la evicción o vicios ocultos de tal cosa, ni frente a terceros. La Arrendataria se obliga, por lo demás, a fijar en el bien arrendado distintivos o leyendas que evidencien la circunstancia de que pertenece al Banco de Guayaquil S.A., así como a mantenerlo en la ciudad de Cuenca, en su local ubicado en la avenida **Octavio Chacón No. 2-110**, Parque Industrial Cuenca.

CLAUSULA CUARTA.- ARRENDAMIENTO.- En virtud de lo expuesto, el Arrendador dá en arrendamiento a favor de la Arrendataria, el bien descrito en la cláusula precedente, para que esta última use y goce del bien arrendado durante el plazo de vigencia de este contrato.- Por su parte, la Arrendataria, compañía compañía CIA. LTDA., declara que acepta el presente contrato de arrendamiento mercantil del bien mueble, por así convenir a sus intereses.

CLAUSULA QUINTA: PLAZO.- Las partes convienen en que el plazo de duración de este contrato es de **veinticuatro meses forzosos**, contados a partir de la fecha de su firma.

CLAUSULA SEXTA: RENTA Y FORMA DE PAGO.- Las partes, de común acuerdo, fijan en **CUATROCIENTOS VEINTICUATRO 60/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD 424.60)**, la renta mensual que la Arrendataria pagará al Arrendador por concepto del arrendamiento mercantil contratado, durante el plazo forzoso de **veinticuatro meses**, contados a partir de la presente fecha. Durante dicho plazo, la renta se pagará por mensualidades adelantadas y se cancelarán cada **treinta (30) días**, tal como se establece en la



tabla de amortización que se agregará a este contrato para que forme parte íntegra del mismo, debidamente suscrita por las partes. La Arrendataria autoriza al Arrendador para modificar la tabla de amortización, en razón de los reajustes establecidos en la cláusula séptima, la cual se obliga a suscribir, dejando expresa constancia de que si por cualquier circunstancia esta no llegare a suscribirse, tendrá plena validéz y se entenderá incorporada como parte íntegra del contrato.

El Arrendador, declara recibir de la Arrendataria, el día de hoy, la suma de **CUATROCIENTOS VEINTIUNO 79/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD421.79)**, correspondiente a la renta del primer mes.

En caso de mora en el pago de la renta, la Arrendataria se obliga a pagar adicionalmente la tasa máxima que para el efecto determinen las resoluciones expedidas por el Directorio del Banco Central del Ecuador (Ex-Junta Monetaria), vigente a la fecha del vencimiento de la obligación de pago, por todo el tiempo de la mora y hasta la completa cancelación, sin perjuicio del derecho del Arrendador de dar por terminado el contrato de arrendamiento mercantil y exigir el pago de las rentas vencidas o por vencer.

Los pagos se harán en las oficinas del Banco S.A., o mediante débitos de la **Cuenta Corriente No. XXX** del **Banco S.A.**, perteneciente a la Arrendataria, y que, en virtud de este contrato, y en particular de la presente cláusula, autoriza expresa e irrevocablemente al Arrendador, para que se hagan todos los débitos en las fechas señaladas y especialmente en los casos de mora, sin que para ello deba el Arrendador hacer aviso alguno ni recibir nueva autorización de la Arrendataria. Igualmente se obliga a efectuar en forma oportuna las provisiones de fondos necesarios para este objeto.

En caso de retardo o mora en ocho días o más en el pago de la renta, el Arrendador se reserva el derecho de dar por terminado el presente contrato y recaudar de inmediato la totalidad de las rentas vencidas y por vencer previstas en el.

CLAUSULA SEPTIMA: RENTA REAJUSTABLE.- Las partes convienen de manera expresa someterse al mecanismo de tasas reajustables, previstas en las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador (Ex - Junta Monetaria).

Para el efecto, la Arrendataria, autoriza al Arrendador a reajustar y **modificar la renta mensual en períodos iguales y sucesivos de 90 días, a partir del siete de febrero del dos mil siete**, y que el margen será de **4.00 puntos porcentuales** por encima de la tasa establecida por la regulación del Directorio del Banco Central del Ecuador (Ex-Junta Monetaria) sobre las tasas de interés, vigentes a la fecha de inicio del período de reajuste.- La referida tasa **ACTIVA REFERENCIAL** será publicada por el Banco Central del Ecuador en los diarios de mayor circulación del País.

CLAUSULA OCTAVA: OBLIGACIONES DE LA ARRENDATARIA.- La Arrendataria, en relación con los bienes arrendados, adquiere, por el presente contrato, las siguientes obligaciones:

- 1) No introducir ni permitir que se introduzcan alteraciones, adiciones y/o modificaciones en los bienes arrendados sin previa autorización expresa y escrita del Arrendador.
- 2) Obtener a su costa las matrículas, licencias, registros o permisos y cualquier otro documento, prueba o requisito legalmente exigible para asegurar la tenencia, conservación, operación, uso y/o manipuleo de los bienes arrendados, así como renovarlos cuantas veces sea necesario para mantener vigentes tales documentos.



Sin embargo, el Arrendador podrá obtener y mantener en vigor dichas licencias, permisos y registros; en tal caso, los gastos en que hubiere incurrido por estos conceptos, más la tasa activa máxima de libre contratación vigente a la fecha del pago sobre los mismos, calculada desde la fecha en que se incurrió en estos hasta la de su restitución, la reembolsará obligatoriamente la Arrendataria en la fecha de vencimiento del siguiente canon de arrendamiento. Si los gastos se hubieren hecho después de la fecha de vencimiento del último canon, su monto será pagado dentro de los diez días inmediatamente posteriores al requerimiento de pago que el Arrendador haga por escrito.

3) Facilitar, cooperar y hacer posible al Arrendador el derecho que le asiste de inspeccionar los bienes arrendados, para verificar su estado, correcta instalación, mantenimiento y uso, así como establecer periódicamente sus condiciones y asegurar la observancia de las normas de utilización. Los costos que demanden las inspecciones serán de cuenta de la Arrendataria.

4) Mantener los bienes arrendados en perfecto estado de funcionamiento durante todo el tiempo de vigencia de este contrato.

5) Mantener los bienes materia del presente contrato en las mejores condiciones de conservación, utilizarlo exclusivamente en la forma y condiciones previstas en los manuales de fábrica o en las recomendaciones que para su mejor utilización den el fabricante o los distribuidores, e informar al Arrendador, por escrito y dentro de veinte y cuatro horas, cualquier accidente, siniestro o daño que incida directa o indirectamente sobre el bien arrendado.

6) Mantener al Arrendador libre de toda clase de responsabilidad por los daños o deterioro que pudieran experimentar los bienes arrendados, e indemnizarlo, si fuera el caso; así como asegurar que quede absolutamente libre de responsabilidad y perjuicio por cualquier acción u omisión susceptible de turbar o privarlo de modo temporal o permanente del dominio sobre los bienes arrendados.

7) Asumir todo o cualquier riesgo que experimente o pudiese experimentar los bienes arrendados, inclusive los de destrucción total o parcial, robo, pérdida, deficiencia de mantenimiento o cualquier otra causa natural, incluyendo los de fuerza mayor o caso fortuito, sin perjuicio de que, en tales casos, independientemente del pago de la reparación y/o reposición de lo destruido o dañado, subsista la obligación de la Arrendataria de pagar la renta mientras penda el plazo forzoso.

8) A presentar al Arrendador, dentro de los noventa días posteriores al cierre del ejercicio económico, el balance general y estado de pérdidas y ganancias. Tratándose de personas jurídicas, el balance deberá ser auditado, cuando así lo disponga la Ley.

Se hace constar, de modo expreso, que la Arrendataria no puede transferir ni ceder sus derechos a un tercero, a ningún título, sin consentimiento expreso y escrito del Arrendador. Tampoco podrá la Arrendataria subarrendar los bienes recibidos por el arrendamiento mercantil sin igual autorización.

CLAUSULA NOVENA: DERECHOS ALTERNATIVOS DE LA ARRENDATARIA.- Al finalizar el plazo inicial forzoso, la Arrendataria tendrá alternativamente, los siguientes derechos:

1) Comprar el bien por el precio acordado para la opción de comprar o valor residual previsto en el contrato, **el que no será inferior al veinte por ciento del total de las rentas devengadas, el cual se fija en la suma de MIL OCHOCIENTOS VEINTIUN 65/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD 1.821,65).**



- 2) Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga, la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios;
- 3) Recibir una parte inferior al valor residual en que los bien sean vendidos a un tercero, si su estado así lo permite, conviniéndose en que tal parte no sobrepase el cincuenta por ciento del valor de aquella venta.
- 4) Recibir en arriendo mercantil bienes sustitutivos, a los que se aplicarán las condiciones previstas en este contrato.

Este derecho no podrá ejercitarse si hubiesen variado, a juicio del Arrendador, las condiciones de solvencia financiera y de idoneidad de la Arrendataria, que sustentaron la celebración del presente contrato.

CLAUSULA DECIMA: SEGURO.- La Arrendataria, se obliga a asegurar los bienes arrendados contra todo riesgo que según la naturaleza y destino de tales bienes, determine el Arrendador; se obliga, así mismo, a renovar el seguro cada vez que venza la póliza, de manera que los bienes se encuentren constante y permanentemente asegurados hasta la terminación del presente contrato. Al efecto, la Arrendataria autoriza al Arrendador, de modo irrevocable, a que pueda contratar el seguro a favor de este último, con vigencia durante todo el tiempo que subsiste el arrendamiento. Alternativamente, el Arrendador podrá aceptar el endoso de seguros vigentes sobre los bienes que se trate. Los gastos que ocasione la contratación de la póliza serán pagados mes a mes por la Arrendataria, simultáneamente con la renta. La Arrendataria se obliga a notificar al Arrendador y al asegurador sobre cualquier siniestro producido o la inminencia previsible de que aquellos se produzca, a más tardar, veinte y cuatro horas después de acaecido el hecho o advertida la previsión. En caso de daño o siniestro parcial que origine la reparación de los bienes materia del arrendamiento, la Arrendataria de modo expreso se compromete a continuar pagando la renta ininterrumpidamente, mientras la reparación se realiza. De ocurrir un siniestro o daño total, el valor que el Arrendador reciba por concepto de indemnización podrá ser utilizado por este para reponer los bienes objeto del siniestro y suscribir con la Arrendataria un contrato de arrendamiento ampliatorio; o, en su defecto, podrá dar por terminado el contrato de arrendamiento mercantil. En caso de siniestro, si la compañía aseguradora no pagase la indemnización, o esta no fuese suficiente para cubrir los valores que la Arrendataria deba por concepto de rentas vencidas y por vencer y por otros conceptos, la Arrendataria resarcirá al Arrendador tales valores.

CLAUSULA DECIMA PRIMERA: PREMIO Y PRECIO FINAL.- Exclusivamente, cuando la Arrendataria se acoja a la opción de compra de que se trata en el numeral 1) de la cláusula novena de este contrato, gozará por convención entre las partes, de un premio por pronto pago, Al efecto y con aplicación al precio de compra del bien arrendado, el Arrendador reconocerá en beneficio de la Arrendataria, **un descuento de SESENTA 09/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD60.09)** sobre el valor de las rentas pagadas con puntualidad, esto es, **hasta antes del día fijado en la tabla de amortización para su pago en cada mes.** Este descuento tendrá carácter acumulativo y el Arrendador lo mantendrá a buena cuenta del precio final o valor residual del bien arrendado, **que anticipadamente se fija y pacta en CUATROCIENTOS VEINTICINCO 02/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USD 425,02).** Las sumas antes indicadas correspondientes al descuento y precio, variarán en la medida y proporción que los cánones de arrendamiento sean rajustados, como se determina en la cláusula sexta de este contrato.



Si por cualquier circunstancia la Arrendataria desistiere de la compra al contado, no habrá lugar a premio alguno, ni habrá lugar, en caso de tal desistimiento, a que se dé otro destino a los valores acumulados, que quedarán en beneficio exclusivo del Arrendador.

CLAUSULA DECIMA SEGUNDA: CAUSAS DE TERMINACION DEL CONTRATO.- El Arrendador tendrá derecho a dar por terminado el presente contrato en los siguientes casos:

- 1) Cuando la Arrendataria incumpla una cualquiera de las obligaciones constantes en la Ley y en este contrato;
- 2) Cuando la Arrendataria incurriere en mora en ocho días o más en el pago de la renta mensual prevista en las cláusulas sexta y novena de este contrato;
- 3) Cuando la Arrendataria adeudare impuestos al Fisco o las Municipalidades u otras Entidades que gocen de la Jurisdicción Coactiva;
- 4) Cuando la Arrendataria se constituya en fiadora frente al Fisco o Municipalidades por obligaciones propias o ajenas;
- 5) Cuando la Arrendataria incumpliere sus obligaciones para con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social;
- 6) Cuando la Arrendataria enajenare o traspasare sus negocios en todo o en parte;
- 7) Cuando la Arrendataria haga cesión de bienes a sus acredores;
- 8) Cuando la Arrendataria se declare en suspensión de pagos, cuando sea declarada en quiebra o insolvencia.

En todo caso que el Arrendador diere por terminado este contrato por culpa de la Arrendataria, esta quedará obligada al pago de las rentas vencidas o por vencer durante todo el plazo forzoso del contrato y, adicionalmente, al pago de daños y perjuicios.

Por lo demás, se hace constar de modo expreso que el Arrendador queda expresamente facultado para ceder o traspasar total o parcialmente los derechos que en su favor acuerda este contrato, pudiendo, además, darlo en garantía y confiar su cobro a terceros.

CLAUSULA DECIMA TERCERA: IMPUESTOS, Y MAS GASTOS.- Todos los impuestos y demás gravámenes y gastos que se causen en la celebración de este contrato, incluyendo los que se ocasionen por la diligencia de reconocimiento de firmas, su inscripción en el Registro Mercantil, así como los que llegare a ocasionar la venta prevista del bien arrendado, serán de exclusivo cargo de la Arrendataria.

Serán igualmente de cargo de la Arrendataria, las tasas, derechos de uso, multas, costas y otros gastos, que llegaren a ser exigibles para la utilización, emplazamiento o movilización de los bienes arrendados.

CLAUSULA DECIMA CUARTA: ACLARACION.- De terminar el contrato por cualquiera de las causales antes determinadas en la cláusula décima segunda de este contrato, la Arrendataria pagará al Arrendador una indemnización equivalente al cien por ciento del o de los cánones de arrendamiento que le hubiere correspondido pagar hasta la finalización del plazo contractual, quedando sin efecto alguno los derechos alternativos de la Arrendataria determinados en la cláusula novena de este contrato, en tal caso el Arrendador dispondrá libremente de los bienes de su propiedad que hubiere recuperado.

DISPOSICION FINAL.- Las partes convienen en autorizar al Arrendador para que solicite y obtenga la inscripción de este contrato en el Registro Mercantil.



Para constancia y en ratificación de lo convenido, las partes suscriben el presente contrato en dos ejemplares de igual tenor y valor, en Cuenca, a los **siete días del mes de febrero del dos mil siete.**

**XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
BANCO S.A.
APODERADO ESPECIAL
ARRENDADOR**

**ECON. XXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXX CIA. LTDA.
GERENTE GENERAL
ARRENDATARIA**

En Cuenca, provincia del Azuay, República del Ecuador, a los siete días del mes de febrero del año dos mil siete, ante mi, doctor Francisco Carrasco Vintimilla, Notario Público Quinto del Cantón Cuenca, comparecen: el señor XXXXXXXXXXXXXXXX, y el señor economista XXXXXXXXXXXXXXXX, a fin de reconocer sus firmas y rúbricas puestas en el presente documento. Juramentados en legal forma y bajo las prevenciones de Ley, dicen que son las suyas propias, que las usan en todos sus actos públicos y privados, las mismas que dicen: la primera ilegible; y, la segunda, ilegible.- Para constancia, firman conmigo el Notario en unidad de acto, de todo lo que doy fe. F) El Notario Quinto de Cuenca, doctor Francisco Carrasco Vintimilla.