



## **FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

**Tesis para optar por el grado académico de  
Licenciatura en Derecho**

**Tema**

**LEASING INMOBILIARIO COMO FORMA DE ADQUIRIR EL  
DERECHO DE PROPIEDAD**

**Autora: Vanessa Morales Jiménez**

**Tutor: Greivin Steven Mora Alvarado**

**Heredia, Costa Rica - 2017**

## DECLARACIÓN JURADA

Yo Vanessa Morales Jiménez, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 206310938 egresado de la carrera de Derecho de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura en Derecho, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: Leasing Inmobiliario como Forma de Adquirir el Derecho de Propiedad, es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los nueve días del mes de Octubre del año dos mil diecisiete.



---

Firma del estudiante  
Cédula\_ 206310938

## CARTA DEL TUTOR

Heredia, 9 de Octubre del 2017

**Lic. Piero Vignoli Chessler**  
**Facultad de Derecho**  
**Universidad Hispanoamericana**

Estimado señor:

El estudiante Vanessa Morales Jiménez cédula de identidad número 206310938, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado, "LEASING INMOBILIARIO COMO FORMA DE ADQUIRIR EL DERECHO DE PROPIEDAD", el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura en Derecho.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20
	TOTAL		100

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,



Greivin Steven Mora Alvarado  
 Cédula: 110920831  
 Carné Colegio Profesional N17998

## Carta del lector

## **Carta de filólogo**

## **Carta de aprobación de la universidad**

## Contenido

Declaración Jurada .....	vi
Carta del tutor .....	vii
Carta del lector.....	viii
Carta de filólogo.....	ix
Carta de aprobación de la universidad.....	x
Dedicatoria.....	xi
Agradecimiento .....	xii
Introducción .....	xiii
Capítulo I Problema de Investigación.....	xv
1.1. Planteamiento del problema .....	1
1.1.1. Antecedentes del problema del leasing inmobiliario .....	1
1.1.2. Problematización del problema.....	6
1.1.3. Justificación del tema.....	7
1.2. Formulación del problema.....	10
1.3. Objetivos de la investigación.....	10
1.3.1. Objetivo General .....	10
1.3.2. Objetivos Específicos.....	10
1.4. Alcances y Limitaciones.....	11
1.4.1. Alcances .....	11
1.4.2. Limitaciones.....	11
Capítulo II Marco Teórico.....	xvi
2.1. Contexto Histórico.....	12
2.1.1. Historia del leasing inmobiliario .....	12
2.1.2. Historia del leasing en Costa Rica .....	13
2.2. Leasing Inmobiliario en el Derecho Comparado .....	18
2.2.1. Chile.....	18
2.2.2. Perú .....	19
2.2.3. Estados Unidos.....	21
2.2.4. Argentina .....	22

2.2.5. Colombia.....	23
2.3. Tipos de Leasing.....	27
2.3.1. Lease Back .....	28
2.3.1.1. Ventajas .....	29
2.3.1.2. Desventajas .....	29
2.3.2. Leasing Operativo.....	30
2.3.2.1. Características .....	30
2.3.2.2. Elementos Esenciales.....	31
2.3.3. Leasing Financiero .....	31
2.3.3.1. Características .....	33
2.3.3.2. Elementos Esenciales.....	34
2.4. Características Jurídicas.....	34
2.4.1. Atípico.....	34
2.4.2. Consensual.....	35
2.4.3. Bilateral - Plurilateral.....	35
2.4.4. Oneroso .....	37
2.4.5. Adhesivo .....	38
2.4.6. Traslativo de uso y goce .....	39
2.4.7. Tracto sucesivo.....	40
2.4.8. Mercantil .....	40
2.4.9. Registrable.....	41
2.5. Naturaleza Jurídica .....	43
2.5.1. Contrato de Préstamo.....	45
2.5.2. Contrato de Depósito.....	46
2.5.3. Contrato de Compra y Venta .....	47
2.5.4. Contrato de Arrendamiento.....	48
2.5.5. Renting .....	49
2.5.5.1. Cuadro comparativo de Renting y Leasing en Costa Rica.....	50
2.6. Partes que participan dentro de este contrato .....	52
2.6.1. Elementos Subjetivos .....	52
2.6.1.1. Dador o Arrendador .....	52

2.6.1.2. Tomador o Arrendatario .....	55
2.6.1.3. Vendedor o Proveedor .....	55
2.6.2. Elementos Objetivos .....	56
2.6.2.1. Precio .....	56
2.6.2.2. Plazo .....	58
2.6.2.3. Opción de compra .....	59
2.6.2.4. Bien u objeto de leasing .....	59
2.6.3. Efectos del contrato .....	60
2.6.3.1. Obligaciones de las partes .....	60
2.6.3.1.1. Dador o Arrendador .....	60
2.6.3.1.2. Tomador, Arrendatario o Locatario .....	62
2.6.3.1.3. Vendedor o proveedor .....	63
2.6.3.2. Derechos de las Partes .....	64
2.6.3.2.1. Dador o Arrendador .....	64
2.6.3.2.2. Tomador, Arrendatario o Locatario .....	66
2.6.3.2.3. Vendedor o Proveedor .....	66
2.7. Entidades que aplican el leasing inmobiliario fuera de Costa Rica .....	67
2.7.1. Scotiabank .....	68
2.7.1.1. Scotiabank Perú .....	68
2.7.1.1.1. Características .....	69
2.7.1.2. Scotiabank Colombia .....	69
2.7.1.2.1. Características .....	70
2.7.2. Banco Popular Colombia .....	70
2.7.2.1. Características .....	70
2.7.3. Davivienda .....	72
2.7.3.1. Características .....	72
2.7.3.2. Beneficios .....	73
2.8. Diferencias entre Crédito Hipotecario y Leasing Inmobiliario .....	74
2.8.1. Crédito Hipotecario .....	74
2.8.1.1. Alcance .....	75
2.8.1.2. Funcionamiento .....	75

2.8.1.3. Financiamiento.....	75
2.8.1.4. Cuota Inicial .....	75
2.8.1.5. Requisitos .....	75
2.8.1.6. Gastos.....	75
2.8.2. Leasing inmobiliario .....	76
2.8.2.1. Alcance .....	76
2.8.2.2. Funcionamiento.....	76
2.8.2.3. Financiamiento.....	77
2.8.2.4. Cuota inicial.....	77
2.8.2.5. Requisitos .....	77
2.8.2.6. Gastos.....	77
2.9. Ventajas y Desventajas de la figura de leasing inmobiliario.....	78
2.9.1. Ventajas.....	78
2.9.2. Desventajas .....	79
2.10. Regulación del Leasing Inmobiliario en la actualidad.....	80
2.11. Aspecto Tributario .....	81
2.10.1. Impuesto de la renta .....	85
2.10.1.1. Desde el punto de vista del arrendador o dador .....	86
2.10.1.2. Desde el punto de vista del arrendatario.....	86
Capítulo III Marco Metodológico .....	xvii
3.1. Paradigma y tipo de investigación.....	87
3.1.1. Finalidad .....	89
3.1.2. Dimensión temporal.....	90
3.1.3. Marco Espacial .....	90
3.2. Sujetos y fuentes de información .....	91
3.2.1. Sujetos de estudio .....	91
3.2.2. Fuentes de información .....	92
3.2.2.1. Primarias.....	92
3.2.2.2. Secundarias .....	92
3.3. Recolección de población y muestra.....	93
3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos .....	93

Capítulo IV Análisis de Interpretación de Datos .....	xviii
4.1. Análisis de los datos .....	94
4.1.1. Entrevistas a profesionales .....	94
Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones .....	xix
5.1. Conclusiones .....	106
5.1.1. Conclusión sobre el estudio del déficit habitacional.....	106
5.1.2. Conclusión sobre los aportes del leasing inmobiliario en el derecho comparado.....	108
5.1.3. Conclusión de la aplicación del leasing en la actualidad .....	110
5.1.4. Conclusión en cuanto a la diferencia entre hipoteca y leasing inmobiliario	111
5.1.5. Conclusión sobre las entrevistas aplicadas .....	112
5.1.6. Conclusión general .....	113
5.2. Recomendaciones .....	115
Bibliografía .....	xx

## **Dedicatoria**

A mis padres Luis Morales y Marta Jiménez, quienes me apoyaron en todo este proceso desde el primer momento que inicié esta etapa. Con su amor incondicional y sus consejos me dieron fuerzas para continuar a pesar de la adversidad y la duda. A ellos que estuvieron desde mi primer ciclo educativo hasta el día de hoy, quienes me brindaron las herramientas necesarias para poder concluir esta etapa de mi vida.

A Gerald Delgado, por estar presente en los momento más difíciles del desarrollo de este proyecto. Por su apoyo y su paciencia que me impulsaron a seguir hacia adelante durante todo el tiempo dedicado a este trabajo. Por creer en mí y siempre estar dispuesto a ayudarme.

## **Agradecimiento**

Primeramente agradecerle a Dios por darme la vida, por darme la oportunidad de concluir con esta meta personal y profesional. Por proveer los recursos necesarios para seguir estudiando y por poner a mi lado a personas que me impulsaron a finalizar este ciclo.

A mi tutor Greivin Steven Mora Alvarado, por su guía e instrucción en la elaboración de esta tesis. Su conocimiento me permitió desarrollar el tema de la mejor manera. Por disponer de su tiempo cuando se le necesitó.

A David Soto, por su liderazgo y comprensión. Por darme el tiempo necesario para dedicarlo en la elaboración de este trabajo.

A los profesionales que invirtieron de su tiempo para aportar de su experiencia en cada entrevista realizada, cooperando con el fortalecimiento de mi conocimiento en el tema.

## Introducción

El siguiente trabajo de investigación nace desde una perspectiva jurídica para analizar la figura de Leasing Inmobiliario, como forma de adquirir un bien inmueble, que en este caso se enfatiza en vivienda, esto debido a que es un derecho de todo ser humano, donde el Estado tiene el deber de facilitarlo, por lo que en esta tesis se desarrolla una serie de capítulos con los aspectos más importantes y relevantes de esta figura y así tener una perspectiva más clara de cómo ha ido evolucionando con el paso de los años.

El primer capítulo desarrolla la problemática y los antecedentes que iniciaron con el déficit habitacional en Costa Rica, y la relevancia que puede llegar a tener esta figura de leasing inmobiliario en el país. También se hace un análisis de los objetivos generales y específicos que se quiere lograr con esta investigación, a la vez haciendo aportes de suma importancia para que este trabajo sea una fuente de información dirigido a aquellas personas que tengan interés sobre este tema.

El segundo capítulo describe el marco teórico de esta investigación, se hace énfasis del derecho comparado de esta figura con otros países, con el fin de tener un panorama más claro de cómo es regulado el leasing inmobiliario en la actualidad, además se realiza un estudio de los tipos de leasing que son regulados hoy en Costa Rica por las entidades financieras, esto con el objetivo de conocer la figura más a fondo y cómo se desarrolla en el mercado financiero, así como qué tan rentable ha sido al día de hoy, de igual manera se expone una serie de características, su naturaleza jurídica, las partes que intervienen y las ventajas y desventajas que tiene esta figura.

En el tercer capítulo se desarrolla el marco metodológico de esta tesis, el cual presenta el tipo de investigación que se realiza y los mecanismos que se utilizan para el análisis de este tema de leasing inmobiliario, también se menciona las técnicas y procedimientos que se utilizan para lograr los objetivos establecidos en esta tesis.

Además, hace mención de los sujetos más relevantes que ayudan con un aporte cualitativo al desarrollo del tema, y las fuentes primordiales para el estudio y análisis del mismo.

Por otra parte, en el capítulo cuatro se realiza los análisis de datos, así como la interpretación de los mismos. En este se va a aplicar y comparar los instrumentos de recolección de la información, donde se realiza una serie de entrevistas semiestructuradas a profesionales en el tema de leasing, los cuales cada uno de los entrevistados da su punto de vista respecto al tema expuesto en cada una de las preguntas.

En el capítulo quinto, se establecen las conclusiones y recomendaciones finales de acuerdo con la investigación realizada, lo cual permite recalcar los aspectos más importantes y relevantes de dicho trabajo.

# Capítulo I

## Problema de Investigación

## 1.1. Planteamiento del problema

### 1.1.1. Antecedentes del problema del leasing inmobiliario

Dotar de vivienda digna a la población es un derecho consagrado en la Constitución Política de Costa Rica. Si bien es cierto, dicho objetivo ha sido una política de Estado por lo menos durante los últimos veinticinco años, este no se ha podido alcanzar.

Según indica un informe de CEPAL, “la experiencia reciente de Costa Rica, establece que desde 1940, el Gobierno costarricense empezó a mostrar preocupación por poner al alcance de la población medios institucionales para resolver el problema habitacional, aún incipiente en esos años. En los años 50, el problema empezó a tener características preocupantes y es por ello que en 1954 se crea el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo, como ente que se encargaría de proveer vivienda barata a los grupos de más escasos recursos”. (CEPAL, 2017)

El Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) se puso en marcha en Costa Rica en 1954, asumiendo amplias responsabilidades en políticas de vivienda calificadas ahora como “tradicionales”. Diseñaron programas de habitación y proyectos, actuaron como urbanistas y como constructores de casas, principalmente con recursos del presupuesto público, fue repartidora de viviendas sociales a las familias y personas de menores ingresos, y las entidades financieras extendieron crédito para la misma a esas familias y personas. El INVU responde a un esquema en el que el Estado costarricense echó sobre sus espaldas toda la responsabilidad de poner al alcance de la población edificaciones baratas, fue ente definidor de políticas, diseñador de proyectos, constructor, urbanista, repartidor de domicilios, realizador de estudios sociales, además de entidad financiera. Un prototipo de institución a la que se le encomendó acabar con la pobreza a través de un único instrumento, en este caso la vivienda.

Como señalan los autores Rebeca Grynspany y Dennis Meléndez, en el libro de Reformas a la Política de Vivienda de Interés Social, “a finales de los sesenta, el esquema INVU parecía estar agotado, el abandono en que se encontraba la clase media era notorio, pues la vivienda de clase mínima, que fue en lo que progresivamente se empezó a concentrar el INVU, no era una solución adecuada y viviendas más apropiadas a su nivel estaban fuera de alcance”. (Grynspan & Meléndez, 1999)

El 12 de diciembre de 1984 mediante el decreto N°15892 se declara emergencia nacional la construcción de viviendas populares, en acatamiento al artículo 65 de la Constitución Política que establece “El Estado promoverá la construcción de viviendas populares y creará el patrimonio familiar del trabajador.” (Asamblea Legislativa, Constitución Política de Costa Rica, 1949)

A lo largo de estos años el Instituto ha obtenido muchos logros y continúa cumpliendo con sus principales cometidos: procurar habitación a la familia costarricense, planear el desarrollo y el incremento de las ciudades, promover y efectuar estudios sobre vivienda, urbanismo y asesorar a otros organismos del Estado. Paralelamente se fueron adhiriendo varias entidades financieras de ahorro y préstamo, entidades aprobadas que operarían como brazos ejecutores con la función de otorgar préstamos para vivienda. Esto refleja conceptos importantes en la política habitacional del país, así como el reconocimiento abandonado del uso del sistema financiero como medio para el financiamiento habitacional.

Entonces se creó el Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo, encabezado por el Banco Crédito Agrícola de Cartago, que es un banco no especializado propiedad del Estado, el cual empieza a plasmar un concepto que apenas se empezaba a insinuar en los mercados financieros latinoamericanos, a súper vigilancia y control del Sistema de Ahorro y Préstamo.

Durante ese período transitorio, el Banco Crédito Agrícola de Cartago cumpliría todas las funciones que se le consigna a la Caja Central de Ahorro y Préstamo y se haría responsable por todos los deberes que la ley N°4338 le asignara. (Asamblea Legislativa, Ley del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo, 1969)

Según señalan Grynspany y Meléndez, “en los años setenta, se agregan dos nuevas instancias a la solución del problema habitacional: el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), institución creada para atender las necesidades de la población en extrema pobreza, y que incursionó en el campo de la vivienda; y hacia finales de los setenta el Ministerio de Vivienda y Asentamientos Humanos, cuya función fundamental sería precisamente “elaborar y dirigir la Política Nacional de Vivienda, Desarrollo Urbano y Asentamientos Humanos”, funciones que originalmente se había pensado desempeñaría el INVU. A pesar de lo anterior, los esfuerzos gubernamentales no se plasmaron en una reducción del problema habitacional durante los años sesenta y setenta. Por el contrario, el déficit habitacional se mantuvo en incremento sostenido, especialmente durante la primera parte de la década de los ochenta, cuando el país entró en una severa crisis económica, causada por desequilibrios domésticos e internacionales, que deterioró considerablemente el ingreso familiar y encareció relativamente los bienes relacionados con la construcción”. (Grynspan & Meléndez, 1999)

La aparición de un severo problema inflacionario, que continuó desde entonces como un mal crónico, cerró las posibilidades de acceso de la población al financiamiento bancario, por las distorsiones que esta variable genera en el financiamiento de largo plazo.

Hoy en Costa Rica la posibilidad de adquirir vivienda es muy limitada, esto debido a que las entidades financieras cuentan con una serie de requisitos para poder aplicar a créditos para compra de vivienda, lo que actualmente llamamos créditos hipotecarios. Al día de hoy se puede encontrar como forma más factible, rápida y sin mero trámite para poder adquirir vivienda, los arrendamientos regulados por la Ley General de Arrendamientos Urbanos y Suburbanos (7527).

Según el autor Roberto Solé Madrigal indica, “el arrendamiento es una fuente de financiamiento, y en Costa Rica el negocio de los arrendamientos ha crecido notablemente en los últimos años, ofreciéndose inicialmente por los Bancos y entidades financieras. Las empresas en general comenzaron a utilizar esta figura, ya que ello les ayudaba a apalancarse y así podían utilizar activos sin tener que comprometer recursos. Bancos y financieras vieron entonces en el leasing una oportunidad para colocar fondos ociosos, utilizando una entidad separada legalmente y así poder trabajar con independencia absoluta.

En Costa Rica actualmente las arrendadoras no sobrepasan de diez, pero entre las más importantes en función a volumen y trayectoria están: Scotia Leasing (Scotiabank), BAC San José Leasing (BAC), Arrendadora Improsa (Banco Improsa), BCT Arrendadora (Banco BCT), Arrendadora K (Kineret), CSI Leasing, ATI Capital Solutions”. (Solé Madrigal, Arrendamientos en Costa Rica, Tres Dimensiones Distintas: Contable, Tributaria y Financiera, 2012, pág. 219)

Durante las últimas décadas, el dinero como todo bien o activo, cada vez más se ha convertido en un recurso escaso para empresas y organizaciones, y la posibilidad de trabajar con el menor dinero invertido, ha sido uno de los grandes puntos de referencia a tomar en consideración para empresarios y administradores al realizar proyectos de inversión. En este sentido, el leasing inmobiliario se ha transformado en una importante fuente de financiamiento para diversos sectores de la economía. Algunas empresas e industrias ya incluso lo han adoptado como una forma de correr y hacer negocios en el ámbito de empresas o comercio.

No obstante, los arrendamientos, respecto a las normativas legales, contables y financieras presentan una serie de variaciones o desviaciones que a través del tiempo se han traducido en normativas atípicas, las cuales de alguna forma en los últimos años han tendido la confianza e importancia que éstos revisten mundialmente como una forma sana de financiamiento.

En Costa Rica se sabe que la vivienda propia es uno de los bienes más perseguidos por las familias y usuarios, sin embargo; actualmente muchas de estas personas tienen rígidas limitaciones para poder adquirir este inmueble, ya que en el país en este momento se mantiene la figura de crédito hipotecario como forma de adquirir vivienda, la cual conlleva grandes desventajas. Entre estas, algunos requerimientos que solicitan las entidades financieras, tales como: primas sumamente altas, que van desde el 10% a un 20% del valor de la propiedad, salarios sumamente altos, pagos de avalúos, capacidad de pago, efectividad de ahorro, entre otros.

Al día de hoy muchas personas tienen capacidad de pago, pero no capacidad de ahorro, por lo que no cuentan con la facilidad para la compra de una vivienda, la misma situación pasa con empresarios que invierten en sus negocios con el pago de alquileres sumamente altos, que ante la entidad financiera no califican como personas para optar por un crédito para la compra del inmueble, por las limitaciones mencionadas anteriormente.

Actualmente esta figura no está regulada en el mercado de Costa Rica, lo que se está tratando de ver es, de qué manera se puede comercializar como opción de inversión, ya que en algunos países rige en la actualidad, lo cual veremos más adelante, así como las ventajas y desventajas que este tema conlleva.

### 1.1.2. Problematización del problema

Es importante resaltar la problemática que existe en Costa Rica para adquirir una vivienda propia, ya que como se mencionó antes, es uno de los activos más importantes para las familias y usuarios, tanto así que la Constitución Política de Costa Rica lo establece en su artículo 65: “El Estado promoverá la construcción de viviendas populares y creará el patrimonio familiar del trabajador” (Asamblea Legislativa, Constitución Política de Costa Rica, 1949).

Además, es de suma importancia realizar un estudio del sistema de adquisición de vivienda que regula Costa Rica, ya que por la insuficiencia de recursos, complejidad de trámites y debilidad de las acciones del gobierno, se ha agravado la situación.

¿Cuál es la importancia de dotar de vivienda propia a aquellos que no poseen tal activo?

El Estado de Costa Rica ha creado instituciones en el tema de vivienda tales como el INVU, IMAS, BANHVI, pero el tema de adquirir una vivienda ha sido de gran interés para aquellos que carecen de este activo, por lo que a pesar de que estas instituciones son reguladas desde años atrás, no han resuelto este tema, el problema de obtener vivienda crece día a día, donde inclusive se toma riesgos innecesarios que violentan la dignidad, seguridad y arraigo de las personas.

¿Cuál es la posibilidad que existe para resolver el tema del déficit habitacional, sin necesidad que intervengan las instituciones del Estado?

### 1.1.3. Justificación del tema

La vivienda es un activo de suma importancia en la calidad de vida de cada persona, ya que es un bien muy perseguido actualmente, que trae consigo la estabilidad familiar o individual, a la vez es una forma de comercio que utilizan las entidades financieras cuando realizan gestiones para su adquisición.

Hoy en día se ha visto en Costa Rica como se construyen numerosos proyectos para compra de vivienda, apartamentos, comercios o casas de habitación, para darlas en arrendamiento o venta. Este es un tema de todos los días, siendo de mucha importancia para aquel que busca vivienda, pero esto lleva consigo muchas restricciones por parte de las entidades financieras, ya que la adquisición de este inmueble absorbe una parte significativa en los ingresos de las familias. El principal conflicto se presenta en el acceso de vivienda propia en hogares de clase media, esto debido a que la clase baja tienen acceso al ser beneficiados por bonos de vivienda, los cuales brindan Instituciones del Estado Costarricense en la actualidad, tales como el IMAS y el BANHVI.

Por otro lado está la clase alta, que con sus propios ingresos adquieren vivienda, dejando en evidencia el problema real para la clase media de poseer dicho activo, ya que actualmente los bancos financian solo un 80% del valor fiscal de una propiedad, convirtiéndose ese otro 20% en una difícil tarea de ahorro, por lo que el leasing inmobiliario podría abrir muchas puertas para tener acceso a una vivienda, a toda persona que no cuente con una prima, debido a que las políticas utilizadas por las entidades bancarias no han apuntado a solucionar este problema y por tanto no son adecuadas para el acceso a la vivienda propia debido a que los instrumentos utilizados no han sido los más oportunos para solucionar dicho problema.

Es importante hacer un recuento de lo que ha sucedido con el leasing inmobiliario desde su incorporación al sistema jurídico y financiero nacional hasta la fecha, teniendo en cuenta que es un mecanismo para financiar vivienda que ha sido muy poco divulgado, por lo que no se conoce suficientemente su regulación, sus beneficios y cómo opera realmente en la práctica.

Actualmente las entidades bancarias tienen la figura conocida como crédito hipotecario, medio por el cual se financian viviendas u otras edificaciones, por lo que es importante contar con otras alternativas para los usuarios que no son aptos para aplicar a este tipo de financiamiento, es por esta razón que se pretende evaluar la viabilidad de ofrecer al mercado un nuevo producto que supla esas necesidades y que se convierta en una opción adicional de financiación como lo es el leasing inmobiliario con el derecho de propiedad.

El leasing inmobiliario es en la actualidad regulado en Colombia, Chile, Perú, Estados Unidos, Argentina, entre otros. Ha sido un tema de mucha relevancia ya que posibilita la compra del bien inmueble sin muchas restricciones, lógicamente cumpliendo con los parámetros que la entidad financiera establezca y obteniendo el uso y goce del mismo, aunque pertenezca a un tercero, como lo sería en este caso la entidad financiera, con el fin de poder realizar la compra del activo por medio de pagos periódicos, y al cumplir el plazo establecido por las partes, el arrendatario llegue a ser el titular del bien.

Cabe destacar que en otros países este tema ha sido factible y esta tesis traza la hipótesis que la diferencia radica en las políticas habitacionales aplicadas en otros países, por lo que podría ser un tema muy novedoso a nivel social y comercial, ya que no es regulado en Costa Rica, y es importante que el mercado ofrezca diferentes opciones para adquirir vivienda donde las nuevas modalidades de adquisición de la misma abran la posibilidad para quienes no cuentan con un historial crediticio o un ahorro considerable, y evaluar la opción de ser propietarios.

El tema del leasing inmobiliario puede llegar a tener gran aceptación por la situación de la vida actual, donde el pensamiento del costarricense es que se puede adquirir un bien con un buen salario pero no se preparan desde niños con la cultura para crear un ahorro, que le permita contar con una prima o bien un terreno para construir. La figura del leasing inmobiliario, claramente con sus políticas de aprobación, puede convertirse en un producto muy rentable para las entidades financieras y para todos aquellos interesados que de momento no cuentan con una vivienda propia.

El aporte que se le dará a esta tesis está enfatizado al tema de leasing inmobiliario con opción de compra para vivienda. Se analizará aspectos jurídicos y financieros, que este tema conlleva, se hará un estudio del sistema jurídico que otros países han llevado a esta figura de leasing inmobiliario a ser tan utilizada y cotizada en otros países. Esta investigación nace del querer analizar el leasing inmobiliario como una alternativa viable para la adquisición de vivienda, en especial para las personas menos favorecidas de Costa Rica, y analizar el desarrollo de esta figura así como determinar si ha tenido aceptación en el público y en las entidades bancarias. Además, con respecto al tema que se va a analizar en esta tesis, podemos destacar la relevancia e importancia que le damos a la figura de leasing, que aunque sea una figura que rige en el país para diferentes gestiones bancarias que utilizan los usuarios, es una figura poco perseguida, debido a su complejidad en el contrato y también debido a que los usuarios buscan las opciones más comunes que ofrece el mercado como lo son las hipotecas, prendas, o los arrendamientos.

Cabe recalcar que a pesar que el leasing inmobiliario aun no está contemplado en Costa Rica y no preexistía entre las gestiones bancarias, es una gran opción para la adquisición de vivienda o comercio, podrá tomarse como una opción para un futuro, viendo sus ventajas y desventajas y a la vez destacar el impacto que ha tenido desde su existencia, siendo un producto nuevo que permita su penetración en el mercado, generando mayor ventaja competitiva, lo cual poco a poco iremos analizando en esta tesis.

## 1.2. Formulación del problema

¿Por qué razones jurídicas el leasing inmobiliario no ha sido regulado en Costa Rica?

## 1.3. Objetivos de la investigación

### 1.3.1. Objetivo General

Analizar la perspectiva jurídica del leasing inmobiliario en Costa Rica para la implementación de esta figura y así mejorar el déficit habitacional que se presenta hoy en día en la población costarricense.

### 1.3.2. Objetivos Específicos

1. Examinar la regulación del leasing inmobiliario como derecho de propiedad.
2. Analizar el contexto legal para determinar la viabilidad del leasing inmobiliario.
3. Evaluar cuáles son las ventajas y riesgos del leasing inmobiliario.
4. Evaluar resultados jurídicos de la figura del leasing inmobiliario.
5. Comparar la figura del leasing inmobiliario con la figura de hipoteca actual.
6. Comparar la norma jurídica aplicada al leasing en diferentes países, como Chile, Colombia, Argentina, Salvador, Uruguay, Paraguay y Estados Unidos.

## 1.4. Alcances y Limitaciones

### 1.4.1. Alcances

Con esta tesis se pretende facilitar una fuente de información para aquellas personas interesadas en conocer los aspectos jurídicos que regulan actualmente la figura de leasing inmobiliario.

Por otra parte, con este trabajo de investigación se procura concientizar el problema actual que existe con el déficit habitacional en Costa Rica e implementar planes de acción para poder encontrar soluciones factibles para los afectados.

Tratar de promover el leasing inmobiliario como un producto financiero eficaz para aquellas personas que buscan la facilidad de obtener una casa de habitación.

### 1.4.2. Limitaciones

La presente investigación muestra diferentes limitaciones en la búsqueda de información del leasing inmobiliario, debido a que las fuentes de información son escasas, ya que no es una figura muy común aplicada en la actualidad y no es regulada en Costa Rica. Por lo que las fuentes de información aportadas en este trabajo de investigación son en su mayoría de otros países que si aplican el leasing inmobiliario, al igual que algunas normas que se mencionan.

Además, cabe recalcar que los sujetos que participan en esta investigación son personas profesionales en el ámbito financiero y no conocen la figura de leasing inmobiliario, a excepción de uno de los profesionales entrevistados ya que ha promovido proyectos de vivienda y actualmente está estudiando la figura de leasing inmobiliario para que pueda ser promovida y aplicada en Costa Rica en el futuro.

# Capítulo II

## Marco Teórico

## 2.1. Contexto Histórico

### 2.1.1. Historia del leasing inmobiliario

En cuanto al tema del leasing inmobiliario, por ser una figura relativamente nueva, son pocos los estudios que se pueden encontrar en la literatura nacional, y por esto son tan importantes los aportes y recursos que han hecho académicos y organizaciones en otros países latinoamericanos, especialmente en Chile donde el arrendamiento con opción de compra lleva en funcionamiento más años y es ofertado no solo por entidades bancarias sino por el mismo gobierno.

El primer tema de interés de este estudio es la literatura relacionada con la política de vivienda a través de la historia en Colombia. Los autores Miguel Urrutia Montoya y Olga Marcela Namén León, en su libro de Historia del Crédito Hipotecario en Colombia, hacen un recorrido por la historia del crédito hipotecario desde principios de siglo hasta la actualidad, mostrando los diferentes programas que cada gobierno ha desarrollado para combatir el déficit habitacional, y destaca la cobertura de tasas de interés como una política acertada que permitió que muchas personas accedieran por primera vez a un crédito de vivienda. (Namén León & Montoya, 2011)

Gerardo González Arrieta, cita en el libro titulado: El Crédito Hipotecario y el Acceso a la Vivienda Para los Hogares de Menores Ingresos en América Latina, Publicación de las Naciones Unidas, “el principal impedimento para disminuir el déficit habitacional en Latinoamérica son las pocas opciones de crédito que tienen las personas de bajos ingresos, que en algunos países corresponde a más del 50% de la población. Las razones por las que se da esta falta de oportunidades es la falta de garantías que tienen estos usuarios para respaldar sus créditos y la incapacidad para demostrar un ingreso mensual fijo, ya que muchas de estas personas trabajan en el sector informal.

Los subsidios en estos países han impedido que los instrumentos de financiación lleguen a ser auto sostenibles en el largo plazo, y que en cambio se debe estimular el ahorro familiar en el sector formal a través de rentabilidades positivas, y así captar recursos que permanezcan en el largo plazo disminuyendo así el riesgo de las entidades financieras que otorgan créditos hipotecarios a más de 10 años con capitales de corto plazo.” (Gonzalez Arrieta, 2002).

Los autores presentan el leasing inmobiliario con grandes ventajas, como lo son las tasas de interés, pagos tributarios tanto como para el usuario como para los bancos y flexibilidad para ejercer la opción de compra cuando desee o lo asigne el contrato.

### 2.1.2. Historia del leasing en Costa Rica

El Sistema Financiero Costarricense está aún en su etapa de desarrollo, lo cual es evidente en las frecuentes necesidades que surgen día con día por contar con nuevos productos que satisfagan las necesidades de un mercado inmerso en un proceso de globalización. Es por lo anterior que el leasing se ha constituido en una atractiva herramienta financiera, la cual es aprovechada por un pequeño segmento empresarial que lo utiliza en las diversas actividades de sus negocios.

Se puede decir que en Costa Rica comenzó a aparecer a finales de los años ochenta, introducido por el entonces “Grupo Financiero Crediticia”, según Mata Solano, en su reportaje Leasing, Activos Fijos Sin Comprometer Capital de Trabajo, “el leasing se había dado únicamente como un aspecto de índole tributario, para poder rebajar del impuesto sobre la renta el gasto por arrendamiento”. (Solano, 1996)

Sin embargo, a través del tiempo se le han dado otros enfoques que serán mencionados exhaustivamente a lo largo del presente trabajo, en los que no solo se ve aspectos meramente fiscales, sino también, financieros y contables.

Esta figura se introdujo con un objetivo diferente al que se pretendió alcanzar en otros países, cual fue la de utilizarlos como escudo fiscal que buscaban las empresas superavitarias. Lo anterior ha provocado que se den algunas discrepancias en el tratamiento y manejo del leasing en el ámbito nacional, como ejemplo de esto se puede citar a Carlos Ortiz Zamora (Gerente General de Arrendadora Interfín) quien afirma que “en Costa Rica el manejo legal de este contrato leasing, posibilita tanto al arrendador como al arrendatario minimizar las responsabilidades fiscales derivadas de esta transacción, mientras que en países como Estados Unidos y México el arrendamiento de activos con opción de compra se refleja en los estados financieros de ambas partes; en el arrendador como documentos por cobrar y en el arrendatario como una cuenta por pagar”. (Ureña, 2017)

Según indica el autor Luis Arturo Chaves Alvarado en su libro El Contrato De Leasing Financiero En Costa Rica, “la primera entidad financiera que se abocó a brindar este servicio, fue Arrendadora Bantec en 1988. Luego incursionaron otras como: Arrendadora Comercial, Arrendadora Lafise, Arrendadora Interfín, entre otras. Hoy existe la Asociación Costarricense de Arrendadoras, quien a su vez, se ha encargado de apoyar el Proyecto de ley “Regulación de los Contratos Leasing”, que se encuentra en discusión (para ser aprobado) en la Asamblea Legislativa, proyecto que si bien es cierto no cambia en nada lo planteado hasta ahora, viene a tipificar el funcionamiento de los arrendamientos”. (Chaves Alvarado, El Contrato de Leasing Financiero en Costa Rica, 2000).

En Costa Rica, actualmente el leasing se ha dado como un arrendamiento con opción de compra, a veces mediante dos contratos independientes, uno de arrendamiento y otro de opción de compra, que remite el primero, estableciéndose derechos y obligaciones para el usuario y sociedad jurídica de leasing o entidad financiera, en donde se excluye de toda participación en la relación jurídica al proveedor. A este efecto muestra la sala primera civil, en una de sus resoluciones donde se ha referido por primera vez al respecto este tema de que en realidad se trata de dos contratos autónomos, conexos entre sí pero independientes.

En general existen estas dos modalidades en las que se desarrolla esta figura, donde la arrendadora compra directamente el inmueble que el cliente necesita, y se lo arriendan bajo términos que se describirán más adelante, existiendo así una relación directa entre ambas partes, esto es lo que se conoce como leasing propiamente dicho. Después, la arrendadora crea una sociedad cuyas acciones pertenecen a la entidad arrendadora, es dicha sociedad la que procede a arrendar el bien al cliente a través de las acciones, en este caso existe una relación indirecta entre ambas partes, puesto que el usuario con quien tiene relación es con la sociedad y no con la arrendadora como tal. En el momento en que termina el plazo contractual, el usuario puede proceder a ser el propietario de las acciones que ostentan la propiedad sobre el inmueble referido o regresarlas a mano de dicha sociedad. Este tipo de leasing se le llama “leasing con opción sobre las acciones”.

Por lo tanto, el leasing inmobiliario ha sido una figura poco desarrollada en Costa Rica, no obstante, existió una arrendadora con gran trayectoria que lo tuvo como parte de sus transacciones, como lo fue la Corporación Bancaria Interfín. Según explicó uno de sus funcionarios, Eric Montero Pochet, “el contrato de leasing se realiza disfrazado por un arrendamiento puro y simple, tiene particularidades tales como; que se llevan a cabo transacciones siempre que se trate de bienes inmuebles que superen los setenta millones de colones, el plazo de la contratación oscila entre los cinco y diez años mínimo, se puede pactar la cuota o renta tanto en moneda nacional como extranjera, los gastos de luz, agua, impuestos, patentes, corren por cuenta del arrendatario, puede darse la modalidad de pre pago, lo cual significa que el arrendatario o usuario puede pagar anticipadamente las cuotas, puede darse liquidación anticipada, caso en el cual existe una penalidad en virtud del hecho de que la arrendadora no va a recibir el mismo porcentaje de intereses que hubiere recibido si las rentas se hubieran pagado en su momento”. La arrendadora Interfín utilizó la modalidad del leasing sobre las acciones y normalmente los bienes que se ofrecían en leasing estaban dirigidos al mercado comercial e industrial. (CIJUL, 2011)

Según un informe de investigación del leasing mobiliario e inmobiliario que realizó el CIJUL, algunos ejemplos de inmuebles que se encuentran sometidos bajo este régimen fueron Burger King, La Rotonda de la Paz, locales comerciales de Plaza Mayor y algunas plantas industriales de la Uruca y Heredia. Por otro lado, la Arrendadora Interfín no llevó a cabo operaciones de leasing de terrenos, debido a las siguientes dos razones:

1) Estas operaciones implicaban grandes erogaciones de dinero, pero a su vez, representan la entrada de grandes capitales mediante las cuotas periódicas, razón por la cual el impuesto de la renta sería muy alto.

2) El nivel de depreciación del inmueble es muy lento, a diferencia de los casos en donde existen edificaciones, las cuales se deprecian con mayor facilidad.

En el ámbito contractual, la Arrendadora Interfín distinguió las figuras del leasing operativo y leasing financiero, considerando que solo el segundo corresponde a un verdadero contrato de leasing, en cambio, el primero consiste en un arrendamiento puro y simple. Esta terminología desgraciadamente se presta para confusión puesto que el nivel doctrinario internacional, tanto el leasing operativo como el financiero, constituyen dos modalidades del contrato de leasing. (CIJUL, 2011, pág. 5)

En conclusión, a pesar del vacío normativo presente en nuestro país, podemos observar como el leasing de inmobiliario es aplicable tanto al comercio como a la industria si se toma en cuenta que se trata de dos actividades cuyo crecimiento es cada día más acelerado, y por ende, que exige nuevas formas de contratación que le permitan desarrollarse con mayor agilidad. El contrato de leasing inmobiliario aplicado a este campo se lleva a cabo según las estipulaciones analizadas en el primer título de esta investigación y representa un mercado de gran futuro para los inversionistas tanto nacionales como extranjeros

El periódico La Nación hizo una publicación, el 13 de Octubre del año 2013, “el Banco Nacional desarrolla un fondo inmobiliario para arrendar viviendas con opción de compra, una subsidiaria del Banco Nacional, desarrolló el fondo Banco Nacional Vivienda Dólares, un fondo de inversión inmobiliario que ofrece viviendas con opción de compra, esto con el fin de que los usuarios podrán vivir en la casa mientras se ahorra la prima. La persona interesada en este tipo de producto financiero podrá elegir la unidad habitacional que desea y el banco realizará una calificación del inquilino que será un cliente potencial de un crédito hipotecario. El cliente entonces suscribe un contrato de arrendamiento con opción de compra y se traslada a vivir en la unidad habitacional. En este momento, el fondo adquiere la vivienda. A partir de ese momento tendrá hasta cinco años para acumular la prima y después ejercer la opción de compra.” (Arias J. , 2013)

Pablo Montes de Oca, gerente de la subsidiaria, en la sede principal del Banco Nacional, explicó que durante la vigencia del arrendamiento y hasta el ejercicio de la opción de compra el inquilino deberá hacer un pago mensual de alquiler más un ahorro obligatorio. Este ahorro es el que luego servirá como prima.

Según redacta Juan Pablo Arias en el periódico La Nación, “la extensión de las hipotecas dependerá del plazo que escoja el cliente, a los inversionistas en el mercado inmobiliario les permitiría ser dueño de los inmuebles sin tener que velar por el mantenimiento de las viviendas, el fondo de inversión tiene una duración máxima de 8 años. Luego de ese plazo, los inmuebles que no se vendieron se pondrán a la venta. El fondo buscará alianzas con desarrolladores que puedan ofrecer varias unidades habitacionales nuevas juntas. A la fecha el fondo puede ofrecer inmuebles de los desarrolladores Fomento Urbano y el grupo Inmobiliario del Parque”. (Arias J. , 2013)

## 2.2. Leasing Inmobiliario en el Derecho Comparado

### 2.2.1. Chile

Según el autor Máximo Pacheco, en su informe “La Situación de la Industria de Leasing en Chile”, indica que “El programa de leasing inmobiliario comenzó en 1996, destinado a familias que no poseen ahorro previo pero tienen capacidad de pago para un arriendo, por lo que el financiamiento de la vivienda en Chile ha tenido un crecimiento y desarrollo exuberante en los últimos 25 años, dicho comportamiento ha llevado a Chile a ser uno de los países de la región con mayor grado de profundidad en el mercado de financiamiento a la vivienda. Las instituciones arrendadoras en Chile pueden ser subsidiarias de bancos extranjeros, estar conformadas con capital chileno exclusivamente, o combinar el capital nacional con el extranjero”. (Pacheco, La Situación de la Industria de Leasing en Chile, 1986)

Por otra parte, Edgardo Demaestri cita que “el banco público de Chile se concentró en propiedades de bajo valor que adquirieron familias de bajos ingresos, el mayor riesgo crediticio que implican estos deudores explica el deterioro registrado en la cartera de la institución en los últimos años, sumado a la falta de ejecución de los créditos impagos en 2009 y 2010. Esto se convirtió en un importante factor de riesgo debido a la importancia que tiene la cartera hipotecaria en el Banco Estado”. (Demaestri, 2014)

Algunos obstáculos relevantes para el funcionamiento del mercado de financiamiento de la vivienda según Demaestri en Chile fueron, “la falta de acceso por parte de los bancos a líneas de financiamiento nacional e internacional a largo plazo, la poco atractiva combinación entre rentabilidad y riesgo de los créditos hipotecarios respecto de otros productos (desde la perspectiva de los bancos), los rigurosos requisitos de documentación requeridos por la regulación, la falta de un esquema de subsidios a la demanda de créditos hipotecarios para familias de ingreso medio, y la ausencia de un mercado de alquiler para fines de vivienda”. (Demaestri, 2014, pág. 8)

“Por otro lado, la estructura de financiamiento de los proyectos y la incertidumbre del ciclo económico han llevado a que la industria bancaria no preste el 100% del costo de los proyectos, sino que exija capital propio a las empresas del sector, lo que también ha contribuido al aumento del valor de las viviendas. El comportamiento del mercado inmobiliario y del valor de las viviendas ha llevado a algunos analistas a predecir la existencia de una burbuja en este mercado. Sin embargo, el Banco Central de Chile reportó en su Informe de Estabilidad Financiera que no existe evidencia de burbujas en el sector<sup>4</sup>, aunque recalcó que en los últimos dos años se generó una dinámica de aumentos de precios de viviendas residenciales en ciertas comunas que no se había observado anteriormente.” (Banco Central Chile, 2012)

El uso del leasing inmobiliario como instrumento para financiar la adquisición de viviendas ha sido escaso. Cabe señalar que los bancos no presentan demasiado entusiasmo a la hora de difundir su oferta de financiamiento a través del leasing inmobiliario, en cambio promueven con extraordinario interés el financiamiento a través de créditos hipotecarios, lo que demostraría un interés comercial mayor por este tipo de instrumento.

### 2.2.2. Perú

El autor Luis Miguel Lara Zenozaín, coordinador del área de finanzas de la Revista Lidera indica que “la crisis financiera del año 2008 se originó principalmente, porque en los años anteriores se otorgaron créditos hipotecarios de manera desmesurada con la esperanza de que, en el peor de los casos, se recuperaría la inversión rematando las viviendas que se encontraban en un crecimiento de precios acelerado, lamentablemente, se trataba de una burbuja inmobiliaria, los precios crecieron sin fundamento, solo basados en la especulación, lo cual produjo que el mercado se remeciera, hubo un abandono masivo de viviendas, creó una sobreoferta y disminuyó el valor de estas a mínimos históricos.

A partir de ello, se desvalorizaron las carteras y se redujo la liquidez de los bancos norteamericanos, lo cual afectó al sector financiero global, este caso es una muestra de la importancia y la volatilidad del sector inmobiliario”. (Lara Zenozaín, 2014, pág. 2)

Además indica Lara Zenozaín, que el sector inmobiliario en Perú tuvo un fuerte crecimiento en la última década, alcanzó niveles exorbitantes, como en el caso de la avenida Costanera en San Miguel, donde el valor del metro cuadrado en el año 2004 rondaba los US\$ 70,00, mientras que, en la actualidad, se valoriza en US\$ 1598,00, un acumulado superior al 2000%. En general, el crecimiento de este sector tuvo un rol fundamental en el crecimiento económico del país; este fue impulsado por la alta demanda de inmuebles, mano de obra especializada y materiales de construcción. Sin embargo, en el año 2014, hubo una recesión mundial que afectó parcialmente a la economía del Perú mediante una desaceleración en el crecimiento del país, que impactó directamente en el sector inmobiliario, a partir de ello, la demanda y los precios de las viviendas se contrajeron por primera vez en más de una década.

Mediante el Decreto Supremo N° 017-2015-vivienda (Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento 2015), se aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1177, Decreto Legislativo que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda. En el D.L.N° 1177, se establece la normativa para el leasing inmobiliario. En el artículo 29°, se describe al leasing inmobiliario como el contrato por el cual el arrendador financiero financia el acceso del arrendatario al uso de un inmueble para destinarlo a vivienda por el pago de cuotas periódicas, que comprende el pago de intereses, en un período determinado, con la particularidad de que, al final del plazo, el arrendatario tiene el derecho de ejercer la opción de compra del inmueble, así mismo permite la opción a nuevos mecanismos de acceso a la vivienda dirigido a trabajadores independientes (72% de la población económicamente activa) que reciben ingresos de manera irregular y que, por tanto, no califiquen al modelo actual de financiamiento.

Este marco legal regula fórmulas contractuales en la que se permite abonar una parte del alquiler a favor del inquilino, así pasado un tiempo acordado por ambas partes (arrendatario y propietario) los beneficiarios de este servicio pueden estar hábiles para acceder a un crédito hipotecario o subsidio del Estado.

A partir de esta modificación surgen dos modalidades adicionales alternativas: alquiler venta y leasing inmobiliario, ambas responden a una relación contractual entre el dueño de la vivienda y la familia que desee ocuparla mediante un compromiso de venta. Para esto no existen restricciones pues cualquier persona natural puede acceder a los dos mecanismos, siempre y cuando ambas partes estén de acuerdo.

### 2.2.3. Estados Unidos

Según Alejandro Garro en la revista La Plata, indica que “el leasing inmobiliario, como nueva fórmula de financiación se originó en Estados Unidos con la modalidad del Sale and Lease-back”, donde primeramente se aplicó a las transferencias de derechos reales sobre inmuebles, y luego a los inmuebles construidos y por accesión, que un ejemplo típico de acceso es la construcción realizada en terreno propio pero con material ajeno, o inversa, utilizando material propio para edificar sobre terreno ajeno”. (Garro, 1986)

En este país, la técnica del leasing como mecanismo de financiación inmobiliaria ha sido mucho más utilizada que por Europa. Es común el empleo de esta figura con la finalidad de permitir a un empresario o compañía la construcción de un gran centro comercial.

Por ejemplo un comerciante arrienda un gran lote de terreno por noventa y nueve años, se obliga a terminar las construcciones en un periodo determinado y comienza a pagar el alquiler por la locación del terreno una vez que las construcciones han sido terminadas.

Durante la duración del leasing, el arrendatario debe pagar todas las cargas impositivas, seguros y mantenimiento; todo lo construido pertenece a él, pero una vez finalizado el término del contrato, las mejoras quedan para el propietario del terreno". El gran éxito del leasing inmobiliario, ha sido la política fiscal imperante, la cual le ha concedido un tratamiento privilegiado respecto de los otros medios de financiación empresarial, haciendo caer en desuso otras fórmulas tradicionales.

#### 2.2.4. Argentina

Ana Carolina Trejos Brenes, indica en su tesis Formas Atípicas de Contratación: leasing inmobiliario que "en caso de Argentina, la técnica del leasing se reglamentó con la ley #108 601 sancionada el 15 de Enero de 1969, gracias a la cual, a diferencia de otros países, la legislación se adelantó a la realidad financiera.

Sin embargo, la velocidad con que prendió la semilla del leasing encontró luego poco sustento legal, creándose vacíos jurídicos que hacían necesaria la creación de una nueva ley. Inicialmente, el legislador argentino cerró la posibilidad de la aplicación del leasing inmobiliario, con la expedición de la referida Ley #18 601, que en su artículo 24 (inciso b), prohibía a las entidades financieras comprar bienes inmuebles que no fueran para uso propio" (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

En un informe realizado por Sergio Darío Betchakdjian en la página oficial de la Cámara Inmobiliaria Argentina señala que "El Código Civil y Comercial de la Nación, vigente desde el día 1° de agosto de 2015, ha incorporado el contrato de leasing de manera autónoma (artículos 1227/1250). No obstante su régimen no está íntegramente tratado dentro de ese cuerpo legal. Aún quedan vigentes normas de la ley 25.248, porque ella ha sido parcialmente derogada (art. 3° inc. f, ley 26.994). Específicamente permanecen activas las que refieren a los efectos del concurso o quiebra del dador y del tomador o la relativas a los temas impositivos de bienes destinados al leasing, entre otros puntos". (Betchakdjian, 2016)

Sobre este tema cabe destacar las palabras del autor Eduardo Barreira Delfino, "en nuestro medio no ha tenido cabida el leasing inmobiliario, evidentemente tal vez no se hayan dado las condiciones económicas, financieras e impositivas que impulsaron su desarrollo en otras latitudes, pero también debe tenerse presente que el desconocimiento del leasing en nuestro país ha conspirado en la inexistencia de su práctica en el ámbito inmobiliario". (Barreira Delfino, 1978)

La restricción antes mencionada fue luego derogada por la Ley # 21 526, y en la actualidad, Argentina representa uno de los países más desarrollados en torno al tema.

#### 2.2.5. Colombia

Según la autora Marta Zorrilla Durán, en su libro El arrendamiento Mercantil Inmobiliario en el Ecuador, indica que "la primera compañía de leasing se fundó en 1972 y se denominó "CITYCON", subsidiaria del "First National City Bank". Posteriormente, se constituyó otra sociedad, llamada "Leasing de Colombia", impulsándose esa actividad, al punto que se calcula que en el año de 1980 se encontraban registradas aproximadamente ciento diez compañías de leasing.

No obstante, la crisis financiera que afectó al país produjo una contracción en el arrendamiento financiero, puesto que a finales de 1984, solo veinte empresas arrendadoras continuaron compitiendo en el mercado.

En los primeros años de 1990 se estimó que el financiamiento de inmuebles por medio de este sistema era promisorio, tomando en cuenta que los fondos del UPAC (Mecanismo que se utilizó por medio de las Corporaciones de Ahorro y de Vivienda) que se podían destinar a locales comerciales, oficinas y bodegas, solo llegaban aproximadamente a un 5% del total de sus colocaciones." (Zorrilla Durán, 1988, pág. 25)

Las colocaciones de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda están destinadas a proporcionar vivienda a las clases menos favorecidas, por lo que los recursos para locales comerciales, industriales, y de uso profesional, son insuficientes y limitados dando la oportunidad para que pueda expandirse en estas áreas la operación del leasing inmobiliario. En Colombia, al igual que en otras naciones, el leasing inmobiliario ha llegado a tener un rápido y eficiente crecimiento, pues a pesar de que surgió con pocas transacciones, la demanda es cada vez más alta y significativa.

Por lo tanto, indican los autores Juan Ricardo Lopera Velásquez y Daniela Lopera Montoya, en sus tesis de grado denominada *El Leasing Habitacional: Una Mirada 10 Años Después de su Incorporación* que “El leasing Inmobiliario fue implementado en Colombia en el año 2003 como un mecanismo alternativo para financiar vivienda, y buscaba entre otros objetivos, darle una posible solución a la crisis socioeconómica y brindar una oportunidad a las personas con poca capacidad de ahorro de acceder a una vivienda sin la necesidad de una cuota inicial y con una serie de beneficios tributarios.” (Lopera Velásquez & Lopera Montoya, 2012)

Además, indican que “esta figura tuvo un lento arranque y diez años después de su incorporación ha evolucionado de forma constante pero no como se esperaba. Así las cosas, en el año 2003 el Gobierno propuso la incorporación del leasing inmobiliario como un mecanismo que tenía por objeto, entre otros, dar una alternativa a la financiación de vivienda que fuera accesible para todo tipo de usuarios y que incentivara la adquisición de inmuebles destinados a habitación familiar a través de una serie de beneficios”. (Lopera Velásquez & Lopera Montoya, 2012, pág. 6)

Actualmente en Colombia, alrededor de un millón ochocientos mil hogares viven en condiciones subnormales, vale decir, sus viviendas carecen de las condiciones mínimas de espacio, disponibilidad de servicios o calidad de estructura.

Por otra parte, indica el autor Luis Gonzalo Baena en la primera edición de su trabajo sobre el leasing habitacional “el leasing inmobiliario constituye una alternativa de solución a la problemática que caracteriza el mercado actual de la vivienda destacado anteriormente, en tanto y cuanto se trata de un instrumento jurídico y financiero que, adecuadamente concebido y estructurado, permitirá eliminar las limitaciones que afectan el actual sistema de financiación de vivienda dispuesto por la Ley 546 de 1999, al tiempo que posibilitará que el crédito subsidiado pueda complementarse con otros instrumentos financieros, maximizándose así la utilización de los recursos disponibles bajo criterios de eficiencia y equidad de cara a optimizar el proceso de construcción”. (Baena, 2002, págs. 102-103).

Desde la perspectiva del leasing inmobiliario o arrendamiento con opción de compra, se encuentran estudios relacionados con dos temas, por un lado la parte jurídica del contrato y por el otro lado respecto a la parte financiera de esta figura.

Con respecto al tema jurídico, Giraldo Mesa, examina las características del contrato de leasing inmobiliario, tanto para el usuario como para la entidad bancaria, las condiciones en que se presenta y el desarrollo de la ley que lo regula desde que nació esta figura en Colombia.

La autora sostiene que “la propuesta de esta figura que inicialmente nació como una opción para las familias que no tenían capacidad de ahorro para una cuota inicial, difiere mucho de lo que en realidad ofrecen los bancos, esto se da porque a pesar de que el gobierno reguló este contrato bajo la ley 795 del 2003, también le dio total libertad a los bancos para establecer sus propias condiciones y requisitos para acceder a este crédito”. (Mesa, 2004).

Para Mesa, el leasing inmobiliario es muy parecido a un crédito hipotecario, que trae como única ventaja los beneficios tributarios, y concluye que para que el leasing inmobiliario se convierta en una alternativa real para las familias de bajos recursos, las condiciones deben ser nuevamente reguladas por el gobierno de forma más clara y estricta con las entidades que lo ofrecen.

En cuanto a la parte financiera del contrato de leasing Inmobiliario son pocos los documentos que se encuentran de la experiencia colombiana, entre estos como indica Marcela Morales en la Revista de Ingenierías de la Universidad de Medellín, “un sistema que integre el leasing inmobiliario con otros mecanismos de financiación de vivienda de interés social, como los subsidios y la cobertura a las tasas de interés, ayudaría a disminuir el déficit habitacional y a resolver los problemas de acceso al crédito hipotecario, como la falta de garantías hipotecarias y la incertidumbre de la valorización del inmueble frente al crecimiento del saldo adeudado. De acuerdo a los autores el leasing inmobiliario tiene grandes ventajas que pueden ser aprovechadas por los estratos bajos como lo son, las tasas de interés, descuentos tributarios tanto para el usuario como para los bancos, flexibilidad para ejercer la opción de compra en el momento que se quiera y ceder el contrato en cualquier momento”. (Morales, 2005)

La figura que Morales propone es hacer uso de los subsidios entregados por el gobierno para el pago del canon inicial, y así disminuir las cuotas mensuales y la relación entre el saldo de la deuda y el valor de la vivienda.

Actualmente miles de colombianos están acudiendo al sistema de leasing inmobiliario como un sistema de crédito que permite más facilidades para adquirir vivienda, pues el usuario puede vivir en arriendo hasta por veinte años y luego optar por convertirse en propietario, para lo cual, le tienen en cuenta los pagos hechos a lo largo de su permanencia como arrendatario.

### 2.3. Tipos de Leasing

Según la autora Carolina Arrau, en su libro *Contrato de Leasing Tipos y Tratamiento* indica que “el contrato de leasing, se inserta en el mercado financiero como un medio de financiamiento de la empresa complementario a los tradicionales. Esto no significa que el leasing tenga como objetivo reemplazar a las fórmulas de financiamiento convencionales, sino reconocer en este tipo de contrato el valioso aporte que ha significado para hacer frente a problemas financieros de muchas empresas, las que por diferentes razones no pueden acceder a financiamiento a través de los acostumbrados métodos de crédito, dando así la posibilidad de cancelar la inversión a medida que el propio activo genera los flujos de caja para su recuperación. El leasing se ha convertido en una de las más importantes formas de financiamiento en los países industrializados, obteniendo un rápido crecimiento en el mundo globalizado a partir de la década del cincuenta”. (Arrau, 2008)

De acuerdo al autor Juan Carlos Muñoz Montoya, “en sentido amplio, el leasing es un contrato mediante el cual una parte entrega a la otra un activo para su uso y goce, a cambio de un canon periódico, durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento, el bien se restituye a su propietario o se transfiere al usuario, si éste último decide ejercer una opción de adquisición que, generalmente, se pacta a su favor. La denominación leasing es una palabra en inglés, que viene del verbo “to lease” que significa “tomar o dar en arrendamiento”, pero que no recoge de manera suficiente la complejidad del contrato, al ser especial y diferente al simple arriendo; sin embargo, la legislación y doctrina mundial, incluida Colombia, lo ha nominado leasing”. (Muñoz Montoya, *Contratos Derecho Comercial*, 2017)

### 2.3.1. Lease Back

En esta modalidad una empresa vende a una sociedad de leasing sus bienes mobiliarios o inmobiliarios de capital activamente utilizados en sus negocios y simultáneamente, esta sociedad le concede su uso y goce a la primera, por medio de un contrato de leasing.

Así, se da una tradición ficta, artículo 482 del Código Civil “la tradición se realiza desde el momento en que el dueño hace entrega y el adquirente toma posesión de la cosa. Cuando el que ha de recibir la cosa la tiene ya en su poder por otro título no traslativo de dominio, el mero consentimiento de las partes importa tradición desde la fecha cierta del documento en que se haga constar. La cláusula en que el enajenante declara que en lo sucesivo tendrá la posesión de la cosa a nombre del adquirente, importará tradición sólo en el caso de que el convenio conste en instrumento público”. (Parajeles Vindas , Código Civil, 2012, pág. 4)

Existen dos sujetos: dador y tomador, en estos coinciden las funciones de proveedor y usuario, el comprador deviene en dador y el vendedor en tomador, sin darse una consignación de bienes, lo único que cambia es el título de propiedad.

Según Luis Arturo Chaves Alvarado, en su libro El Contrato de Leasing Financiero indica que “en esta modalidad de leasing, el cliente mismo hace el papel de proveedor, ósea el proveedor y el locatario son la misma persona. En esta figura el lease-back o leasing de retro, el industrial, propietario de bienes y equipo, que requiere capital de trabajo, procede a vendérselos a la sociedad de leasing, la cual se los arrienda dentro del marco general. En esta clase de contrato el industrial moviliza sus activos fijos haciéndose de capital de trabajo, pero con la ventaja de seguir utilizándolos para la misma finalidad productiva que tenían en un comienzo. Esta figura es usada por empresas que desean liberar recursos para capital de trabajo, vendiendo a las compañías de leasing sus activos para tomarlos en leasing”. (Chaves Alvarado, 2000)

Es una operación doble, donde el propietario del bien lo vende al arrendador y éste a su vez lo arrienda a su antiguo propietario mediante contrato de arrendamiento, dependiendo básicamente de que se trate de compromiso financiero u operacional.

Además el autor Jorge Enrique Romero Pérez, en su libro Contratos Económicos Modernos menciona una serie de ventajas y desventajas de este leasing, entre las cuales se citaran las siguientes:

#### 2.3.1.1. Ventajas

- Le permite al tomador atender sus necesidades de liquidez y moviliza los activos fijos.
- Retiene el uso y goce de los bienes con la posibilidad de readquirirlos si ha estipulado una opción de compra.
- Sigue empleando los bienes para los mismos fines productivos.
- Obtiene fondos para la producción.

#### 2.3.1.2. Desventajas

- Se le considera un mutuo o préstamo disimulado.
- No se le puede asimilar al leasing financiero, pues en este el tomador busca el uso y goce de un bien que no posee; mientras que en el leasing retro lo que se busca es la disponibilidad de liquidez, ya que se disfruta de un bien del que ya se disponía.
- Decrece la capacidad productiva del tomador, al perder la propiedad de un activo.
- El precio del activo se reintegra al dador con el pago de las rentas.

### 2.3.2. Leasing Operativo

El autor Romero Pérez lo define como “un contrato en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada arrendadora, entrega a otra, llamada arrendataria, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica. Contiene una operación realizada directamente entre el productor o fabricante del bien, equipo y utillaje, y si la empresa que necesita de su uso paga un arriendo periódico, sin que exista un tercero interviniente y se fija una cantidad determinada que cubre, al finalizar el contrato del valor de lo utilizado. Es un contrato donde se da una relación jurídica subjetiva bilateral compuesta por el proveedor que financia la operación y el tomador”. (Romero Pérez J. , 2004)

En este país se acostumbra a elaborar dos documentos: uno de alquiler y otro de la opción de compra. De tal modo que en la práctica se distorsiona la teoría creada en torno al leasing financiero. Aparecen estas operaciones jurídicas como separadas y, en su análisis como figuras con efectos de derecho separables, distintos.

#### 2.3.2.1. Características

Además, Romero Pérez establece una serie de características para este contrato:

- Los bienes que se arriendan son normalmente de tipo estándar, de naturaleza común y disponible en un mercado activo. A la empresa arrendadora le corresponde atender la instalación, garantizar su buen funcionamiento, las cargas y gastos inherentes al derecho de propiedad y, en ciertos contratos, también asume los gastos ocasionados por el normal uso.
- El plazo del convenio es corto y puede ser finalizado unilateralmente por el tomador en cualquier momento.
- Por sus características, los bienes pueden ser fácilmente objeto de nuevos contratos.

- No es normal la existencia de opción de compra al finalizar el plazo convenido, pues la transferencia de la propiedad no está en la intención de las partes.
- La renta está compuesta, por lo general, por una cuota fija y una variable. La primera, viene establecida en función de la cuota de amortización del bien, mientras que la segunda sirve para proporcionar a la arrendadora la recuperación del costo y el beneficio esperado.
- El leasing operativo supone, para la potencial empresa arrendataria, una alternativa a la inversión directa con recursos propios.
- Concede a ambas partes la facultad de resolver el contrato en cualquier momento, siempre que lo hagan con un preaviso.
- La entidad de leasing (o fabricante) asume normalmente el riesgo técnico de la operación: garantiza el mantenimiento, reparación, etc.
- Al término de la operación el usuario puede: devolver el bien y renovar el contrato.

#### 2.3.2.2. Elementos Esenciales

- La entrega del bien.
- El pago de un canon.
- La aptitud del bien para producir renta.

#### 2.3.3. Leasing Financiero

Un contrato en virtud del cual, una Compañía de Financiamiento Comercial denominada leasing, entrega a una persona natural o jurídica denominada arrendatario, la tenencia de un activo que ha adquirido para el efecto y que éste último ha seleccionado para su uso y goce, a cambio del pago periódico de una suma de dinero llamado canon durante un plazo pactado y a cuyo vencimiento, el arrendatario tendrá derecho a adquirir el activo por el valor de la opción de adquisición.

Según menciona el economista Luis Arturo Chaves Alvarado en su informe El Contrato de Leasing Financiero en Costa Rica, esta figura “es un contrato mercantil al cual una sociedad especializada (dador) se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y especificaciones técnicas son señalados por el futuro usuario o tomador, y a conceder a éste la posesión, uso y goce a cambio de una remuneración periódica durante un término inicial fijo, inmodificable o forzoso que corresponde a su amortización o vida económicamente útil, al cabo del cual el tomador podrá optar por la compra del bien pagando un precio o valor residual preestablecido, solicitarla renovación del contrato bajo nuevas condiciones (sustitución del bien por otro nuevo o más moderno) o bien devolverlo”. (Chaves Alvarado, El Contrato de Leasing Financiero en Costa Rica, 2000, pág. 2)

Por su parte, Jinesta Lobo dice que “el leasing financiero recae sobre bienes no fungibles, como lo son los bienes de equipo que se utilizan temporalmente para el desarrollo de una actividad productiva, es traslativo de uso y goce (de lo contrario no tendría sentido la opción de compra inherente al contrato), consensual, sinalagmático y oneroso. Referir el leasing financiero a las normas y régimen del mutuo contrasta con el interés y la función que se satisfacen a través del mismo: permitir el goce de un determinado bien, durante un período de tiempo establecido y contra el pago de un precio cierto”. (Jinesta Lobo, El Contrato De Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) Con Opción De Compra, 1992)

Por lo tanto, es un tipo de arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo. La propiedad puede o no ser transferida. (Contablemente este tipo de contrato trasunta en un concepto de activo, ya que la empresa que asume el arrendamiento controla el bien en todos su aspectos, especialmente su uso y gestión sobre el mismo).

### 2.3.3.1. Características

El autor Jinesta Lobo, indica una serie de características que diferencian el leasing financiero, entre las cuales cabe destacar las siguientes:

- Los bienes materiales del leasing pueden ser estándares o especializados, según sean las necesidades de la empresa.
- La duración del contrato, generalmente, coincide con la vida económica o útil del bien.
- Usualmente se pacta durante un determinado plazo contractual, llamado período irrevocable, en el cual ninguna de las partes puede disolver el contrato; a lo más puede hacerlo la empresa de leasing por incumplimiento del usuario.
- A la expiración del citado plazo, la empresa arrendataria tiene el derecho de optar por: devolver el bien, continuar con la explotación del bien, pero a un precio reducido; adquirir el bien, pagando el valor residual preestablecido; o por excepción, sustituir el bien por otro más moderno tecnológicamente, antes del cumplimiento del plazo contractual.
- Los pagos realizados por el usuario del bien, distribuidos a lo largo del período de irrevocabilidad, deben ser capaces de amortizar totalmente el activo, incluyendo por tanto el costo del activo y los gastos de explotación y financiación, además del beneficio de la entidad de leasing (intereses).
- No existen limitaciones en el empleo del bien arrendado, excepto su correcta utilización. Además, la entidad de leasing no se hace cargo de ningún gasto por concepto de reparaciones, mantenimiento ni seguros, que corren por cuenta del usuario.
- Debe existir una opción de compra a favor del usuario al término del periodo contractual. Dado que los pagos efectuados durante el periodo de irrevocabilidad han amortizado completamente el equipo, el valor residual suele ser reducido. Por tanto, el contrato finaliza usualmente con la compra del equipo. (Jinesta Lobo, El Contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) con opción de compra, 1992)

### 2.3.3.2. Elementos Esenciales

El autor Muñoz Montoya menciona una serie de elementos que están dentro de esta figura de leasing financiero:

- La entrega de un bien para su uso y goce.
- El establecimiento de un canon periódico, que lleva implícito el precio del derecho a ejercer una opción de adquisición.
- La existencia, en favor del locatario, de una opción de adquisición al terminarse el plazo pactado en el contrato, que podrá ejercer siempre y cuando cumpla con la totalidad de las prestaciones a su cargo.
- Que el bien objeto del Leasing sea susceptible de producir renta. (Muñoz Montoya, Contratos Derecho Comercial, 2017)

### 2.4. Características Jurídicas

Según el autor Romero Pérez, “es un contrato atípico, bilateral, autónomo, consensual, de ejecución continua, oneroso, formal, de adhesión”. (Romero Pérez J. , 2004).

#### 2.4.1. Atípico

Indica Trejos Brenes, “por razones históricas, nuestro ordenamiento jurídico no contiene una regulación del contrato de leasing como tal con una causa, objeto y características objetiva o subjetivamente determinadas. En consecuencia, dentro de éste participan una serie de elementos, que si bien son propios, acuden diversos esquemas jurídicos considerados como tradicionales el mutuo, la compraventa, entre otros.

Según esta doctrina, el leasing no es reconducible a ninguno de los contratos típicos, al hacer referencia a la naturaleza jurídica de este contrato se ha considerado que el mismo es atípico, por lo menos en lo que respecta al ordenamiento jurídico Costarricense. En otras legislaciones por el contrario, existen normas específicas que regulan el leasing de bienes inmuebles, tanto en el ámbito comercial como fiscal; por lo tanto no se le puede catalogar sino como contrato típico”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

#### 2.4.2. Consensual

Según indica el autor Roque Fortunato Garrido, en su libro El Leasing Inmobiliario “el contrato de leasing inmobiliario se perfecciona con el simple acuerdo entre las partes, sin necesidad de que el usuario pague el precio o de que se lleve a cabo la entrega del bien u objeto del negocio, es decir, que para que el contrato se perfeccione no requiere la tradición del bien, basta la voluntad de las partes y no requiere solemnidad alguna. No obstante, para fines probatorios la mayoría de los contratos se hacen constar por escrito y, en el caso de leasing inmobiliario, no es extraño que, además, se eleve a escritura pública”. (Fortunato Garrido, El Leasing Inmobiliario, 1990, pág. 5)

Igualmente cabe señalar que la mayoría de los autores ubican al leasing inmobiliario dentro de los contratos consensuales, opinión que se comparte en esta investigación.

#### 2.4.3. Bilateral - Plurilateral

La autora Soyla León menciona en su libro El Arrendamiento Financiero en el Derecho Mexicano que “con respecto a las partes que participan en el contrato existen dos posiciones que se han utilizado refiriéndose al leasing, la primera de ellas sostiene que se trata de un contrato bilateral, en donde únicamente hay relación jurídica entre la arrendadora y arrendatario. En otras palabras la relación jurídica opera a partir de la compraventa que lleva a cabo la arrendadora, sin tomar en cuenta al vendedor.

Aplicando analógicamente esta teoría al leasing inmobiliario, cabría decir que el usuario del terreno y el particular, la entidad financiera o sociedad de leasing que se lo facilita, constituyen la relación jurídica, con independencia del sujeto del cual se adquirió el inmueble.

La segunda posición sostiene que en la operación hay una relación jurídica entre tres partes: el usuario, la entidad financiera y el proveedor o vendedor del bien objeto del contrato”. (León, 1989)

Consideramos que en el caso del leasing inmobiliario se trata de un contrato bilateral, en donde la relación se configura entre el usuario del bien inmueble y la entidad que le trasmite el goce y uso del mismo. Esto, en virtud de que en la mayor parte de los casos, la arrendadora es el dueño del inmueble, cuyo goce y uso transfiere al usuario, por un determinado plazo, sin necesidad de recurrir a un tercero que le venda el bien.

Existen dentro del contrato en estudio las denominadas partes principales en relación con las secundarias, en virtud de lo cual muchos expertos lo consideran como un contrato bilateral, en el que surgen obligaciones tanto para el tomador como para el dador quienes son las partes principales, así como para el proveedor quien es parte secundaria.

Es importante aclarar la carencia de un acuerdo unánime dentro de la doctrina, pues parte de ella sostiene la bilateralidad del contrato. Las corrientes que publican la bilateralidad excluyen al proveedor o fabricante de la relación contractual del leasing inmobiliario. Sin embargo, la tesis correcta es considerar al mencionado instituto como un contrato trilateral, ya que el fabricante o proveedor tiene derechos y obligaciones respecto de los otros sujetos que intervienen en él.

Al respecto, Escobar Gil manifiesta "de esta convención surgen obligaciones para la sociedad de leasing y el usuario por partes iguales, y para el proveedor, fabricante o distribuidor del bien, por parte secundaria. La sociedad de leasing se obliga a comprar del proveedor el bien objeto del contrato, a ceder su uso y disfrute al usuario, a no perturbar con actos suyos la explotación del objeto o en este caso del inmueble y a venderlo al final del plazo, si así lo decida la parte.

La empresa usuaria se obliga a efectuar los pagos en la forma periódica estipulada, a conservar la cosa o inmueble, a utilizarla en las condiciones de tiempo, modo y lugar convenidas, a realizar el mantenimiento y a restituirla. Por último, el proveedor se obliga a entregar y garantizar el material, según las condiciones técnicas anunciadas en la factura proforma o contrato y a subsanar la aparición de vicios ocultos, como consecuencia de la exoneración de responsabilidad de la sociedad de leasing frente al usuario". (Escobar Gil, El Contrato de Leasing Financiero, 1984)

Los detractores de esta teoría sostienen que el proveedor no es parte de la relación contractual, sino que entra en la misma gracias a la celebración de un contrato de compraventa y no de un arrendamiento inmobiliario.

Sin embargo, esa última posición no es la más correcta, ya que lo que existe en el contrato de leasing inmobiliario es una verdadera relación jurídica entre el proveedor y el usuario del inmueble, traducida en una serie de obligaciones y derechos que tienen uno con respecto al otro, las cuales deben determinarse claramente dentro del convenio.

#### 2.4.4. Oneroso

El contrato oneroso se configura cuando cada una de las partes contratantes recibe o va a recibir una ventaja patrimonial, que es la contrapartida del beneficio que ya ha recibido o que va a recibir de la otra parte, acá todas las partes que intervienen en este contrato reciben un beneficio económico.

El autor Diego Baudrit Carillo en su libro Teoría General del Contrato establece, “que cada parte debe realizar una prestación que implica una disminución patrimonial, pero que se compensa con la contraprestación recibida por la otra parte, obteniendo así ambas partes una utilidad. Se aprecia lo lógico de lo expuesto anteriormente, máxime al pensar que el presente contrato de leasing financiero es en sí mismo una técnica de financiación, y por ende necesariamente oneroso, es decir toda las partes intervinientes participan de una utilidad o de una rentabilidad económica, ambos contratantes persiguen con su celebración un beneficio económico, gravándose cada uno en beneficio del otro”. (Baudrit Carillo, 1999, pág. 33)

Concluimos que el contrato de leasing y su modalidad, el leasing inmobiliario, es un contrato oneroso, ya que está previsto que todas partes intervinientes reciban un beneficio económico.

#### 2.4.5. Adhesivo

Según Jinesta Lobo, “el contrato de leasing financiero se perfecciona con la aceptación de parte del usuario o tomador del contenido o condiciones predispuestas por la sociedad de leasing; el usuario no puede discutir las condiciones contractuales y debe limitarse a rechazarlas o aceptarlas. Generalmente los contratos están pre constituidos, con cláusulas y condiciones impuestas por el dador que deben ser aceptadas por el usuario esto, como consecuencia de la contratación en masa que exige el comercio contemporáneo”. (Jinesta Lobo, El Contrato De Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) Con Opción De Compra, 1992, pág. 28)

El contrato de adhesión es aquel convenio en el cual una de las partes elabora y establece todas las cláusulas del mismo, limitándose la otra, aceptar o rechazar dichas condiciones. Por lo que el leasing inmobiliario es un contrato de adhesión, ya que el usuario se limita a aceptar o rechazar la totalidad de las cláusulas y condiciones generales que la empresa de financiamiento predispone.

El autor Fortunato Garrido indica que “el leasing inmobiliario suele ser un contrato de adhesión y por tanto integrado por condiciones generales: la licitud, validez y eficacia de ellas deberán ser valoradas especialmente de acuerdo con su contenido y finalidad, teniendo en cuenta, además, el principio de equivalencia de las prestaciones y el orden público vigente en cada país”. (Fortunato Garrido, 1990).

#### 2.4.6. Traslato de uso y goce

Según Escobar Gil, “al usuario se le traslada el uso y disfrute del bien, constituyendo la esencia económica del contrato. El Leasing es un contrato traslativo del uso y disfrute de los bienes y eventualmente es título para la adquisición del dominio por parte del usuario si, al extinguirse el contrato, opta por ello en virtud de una específica cláusula contractual. Se ha dicho, correctamente, que la naturaleza del leasing financiero radica en el usufructo de un bien determinado a cambio de una cuota de alquiler, con un costo financiero implícito, existiendo la posibilidad de comprar y/o rescindir el contrato de arrendamiento en cualquier momento durante el periodo de arrendamiento”. (Escobar Gil, El Contrato de Leasing Financiero, 1984)

Desde el momento de la celebración del contrato se conoce con certeza la medida de las obligaciones de cada parte y, además, porque existe equilibrio económico entre las prestaciones.

El leasing inmobiliario es traslativo del uso y goce del bien puesto que el usuario puede usar y gozar del bien inmueble que necesita, sin ser el propietario directo del mismo; eventualmente podrá adquirirlo, si ejercita la opción de compra que ambas partes han pactado.

#### 2.4.7. Tracto sucesivo

Según Escobar Gil, se trata de un convenio en el cual cada parte cumple con sus obligaciones, donde durante la vigencia del contrato el dador se obliga, entre otras cosas, a mantener el goce del bien al usuario, asumiendo este último frente a la entidad financiera de leasing el compromiso de pagar en forma periódica una cuota denominada canon.

Por su parte, el proveedor está obligado a rendirle garantía de funcionamiento al usuario. En principio es no formal debido al volumen económico que involucra este tipo de contratos u operaciones, pero por costumbre es aconsejable plasmarlo por escrito, con el fin de darle mayor certeza a su celebración, constituyendo el contrato fuente de seguridad jurídica para las partes contratantes, sobre todo tomando en cuenta las elevadas sumas negociadas en la mayoría de estas transacciones.

En el leasing inmobiliario, las partes deben llevar a cabo sus obligaciones durante todo el plazo del contrato, el usuario debe pagar periódicamente un canon o cuota, a cambio de la obligación recíproca del dador, de otorgarle el uso y goce del bien inmueble.

#### 2.4.8. Mercantil

El contrato de leasing es generalmente celebrado por una empresa, que en forma organizada, estable, continuada, y con ánimo permanente de especular, se dedica a prestar este servicio financiero, cuya finalidad del contrato es cien por ciento lucrativa y de intermediación por parte de las entidades que regulan el leasing.

Indica Trejos Brenes, “dentro de las diversas posibilidades de crédito que se ofrecen en el mercado, el leasing inmobiliario constituye una nueva modalidad financiera que le permite a las empresas u personas satisfacer sus necesidades dentro de un contexto competitivo o eficaz.

A su vez, su estructura jurídica permite enmarcarlo dentro del sector mercantil o comercial por el cual se le califica como un contrato mercantil, que deberá ser regulado en la medida de lo posible por las normas pertenecientes a esta rama específica”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 39)

#### 2.4.9. Registrable

El sexto Congreso Internacional de derecho registral que se realizó en Madrid, al tratar el tema de leasing inmobiliario y sus repercusiones jurídicas, se establece lo siguiente: “para cumplir su finalidad económico – social y conseguir la adecuada protección del adquirente en leasing, la relación jurídica nacida de este contrato debe tener eficacia real frente a terceros; para ello es necesario su inscripción registral previa, su formalización pública, la calificación registral deberá proyectarse sobre el cumplimiento de los requisitos necesarios para la inscripción y sobre las cláusulas o condiciones generales pactadas con la amplitud que permita cada legislación”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 40).

En este sentido, cabe decir que la inscripción como característica contractual no es general, sino que dependerá de la legislación interna de cada país. No obstante, la inscripción del contrato en el registro respectivo es un medio indispensable tanto para la defensa de las partes intervinientes, como para la seguridad jurídico.

Analizamos a continuación lo que sucede en el caso particular de Costa Rica.

Recordemos que según nuestra legislación, la mayor parte de transacciones que tiene por objeto bienes inmuebles, deben gozar de publicidad como requisito de eficacia frente a terceros, y el medio de publicidad idóneo es la inscripción del documento en la sección de propiedad del Registro Público.

En la práctica, el contrato de leasing no se inscribe, existe un propietario registral del inmueble, al cual le corresponde afrontar todos los impuestos correspondientes, dentro de los cuales se encuentran los municipales y territoriales.

El leasing existe como un contrato en donde la propiedad no desaparece, sino que su uso y goce se transfiere. Funciona como un alquiler de un inmueble.

En realidad lo que llega al Registro Público es una escritura de traspaso en donde el dador le vende al usuario el bien inmueble determinado, en virtud del ejercicio de la opción de compra, que es parte integral del contrato de leasing.

Así las cosas, la escritura antes dicha no necesariamente tiene que referirse a la existencia previa de un contrato de leasing (Contrato de Arrendamiento como lo llaman en la práctica), pero si lo hace, deberá contener los detalles más relevantes en cuanto al mismo, como lo son por ejemplo, el precio, el plazo, el bien objeto, entre otros.

El propietario registral del inmueble puede gravarlo, como por ejemplo en el caso de un embargo o de una hipoteca que se imponen sobre dicho bien. Si se llegare a dar la eventual ejecución, el acreedor hipotecario debe respetar el plazo establecido en el contrato de leasing, sea, que no puede ignorar la existencia de este, sino que debe ajustarse a todas las estipulaciones en consagradas en el mismo. Estamos frente a una situación en donde lo que se modifica es una de las partes contractuales (dador), manteniéndose íntegras las cláusulas contractuales, incluso la opción de compra.

Si se lleva a cabo una formalidad de leasing mediando un bien que soporta hipoteca, y si se ejecuta dicho gravamen el acreedor tendrá que recibir el bien tal y como estaba al momento en que se hipotecó, incluyendo cualquier mejora realizada por el usuario, como consecuencia del contrato de leasing.

El usuario no tendrá derecho a pedir indemnización alguna, ya que de previo conocía la existencia de una hipoteca sobre el bien. En virtud de lo anterior se ha dicho

que lo lógico es que el bien dado en leasing no este gravado al momento de celebrar el contrato.

## 2.5. Naturaleza Jurídica

La figura contractual en estudio ha sido analizada por diversos autores, los cuales han llegado a establecer una definición general, tomando en cuenta los elementos más trascendentales de la operación.

Se dice que el Leasing Inmobiliario es el contrato de plazo inicial forzoso, por lo cual la sociedad arrendadora da en alquiler al arrendatario o usuario el bien inmueble de su propiedad seleccionado para los efectos de éste, a cambio de rentas que reintegran el capital de inversión, sus costos financieros y los beneficios del arrendador, pudiendo el arrendatario o usuario al termino del plazo ejercer uno de los siguientes derechos alternativos: prorrogar el contrato, comprar el bien alquilado por un valor preestablecido, participar del precio de la venta del inmueble a un tercero o recibir en arrendamiento un bien reemplazable.

Existe una gran cantidad de definiciones entorno al concepto de leasing inmobiliario, por lo que es importante considerar nuestra opinión al respecto.

Primero, se debe decir que puede ser objeto de un contrato de leasing cualquier bien susceptible de ser afectado a explotaciones agrícolas, industriales, comerciales u otras, durante un plazo extenso que permita recuperar la inversión llevada a cabo por el arrendador para la compra del inmueble.

Segundo, que debido a la naturaleza de su objeto, el leasing sobre inmuebles presenta peculiaridades jurídicas que pueden ser de carácter sustantivo, fiscal o registral. Por ello, constituye una actividad con características propias dentro del marco general del sector.

Tercero, esta modalidad de leasing, ubicada dentro de las operaciones bancarias, consiste en la adquisición que hace un banco, una entidad financiera, una sociedad de leasing, o un particular, de un determinado inmueble seleccionado por el cliente, con el objeto de construir en el terreno adquirido un edificio destinado a industria, explotación industrial, entre otros, el cual una vez terminado es ocupado y utilizado por el cliente en arrendamiento financiero, o bien en la adquisición que hace la entidad financiera o sociedad de leasing, de un mueble ya edificado, previamente seleccionado por el cliente, en este caso llamado tomador.

Vencido el plazo y cumplidas todas las obligaciones asumidas, el cliente podrá optar por convertirse en propietario del terreno y de la construcción, previo al pago de su valor residual.

Se trata entonces de un negocio jurídico bilateral, en donde intervienen dos partes, la entidad financiera o sociedad de leasing, o persona física, denominada dadora, que con el fin de otorgar financiamiento a su cliente, conocido como tomador o usuario, adquiere un bien inmueble por indicación de éste, y le entrega el uso y goce por un precio de dinero, durante un plazo determinado. Una vez definido el contrato, precisa ahora analizar la naturaleza jurídica del mismo, partiendo de las principales teorías existentes.

La clasificación de un contrato es la operación que consiste en incluir esta transacción en una categoría jurídica preestablecida, donde se habla comúnmente la naturaleza jurídica del mismo.

El acuerdo de leasing constituye una técnica económico financiera de gran utilidad social, que requiere de una forma jurídica idónea para regular las relaciones entre las partes intervinientes, por lo que es importante aclarar la naturaleza jurídica de este convenio.

El leasing inmobiliario, comparte en este punto, una serie de teorías que han sido expuestas por diferentes autores en torno al contrato de leasing en general, entre las cuales se mencionan las siguientes:

#### 2.5.1. Contrato de Préstamo

Parajeles Vindas argumenta que “el dador presta unos bienes, en este caso el inmueble y cobra los alquileres a cambio, configura un contrato de préstamo de uso, con base en el cual se transfiere el uso y goce de dichos bienes, a cambio de un determinado precio, artículo 1334 Código Civil”. (Parajeles Vindas, Código civil, 2012, pág. 328).

Según relata el autor Miguel Ángel Quesada Niño, en su libro Teoría General del Derecho Contractual, esta figura “es un contrato real, unilateral y gratuito, que ofrece dos modalidades. En la primera, una parte entrega a la otra una cantidad de cosas que esta última está autorizada para consumir, obligándose a devolver, en el tiempo convenido, igual cantidad de cosas de la misma especie y calidad. Se llama también mutuo o préstamo de consumo. En la segunda una de las partes entrega a la otra una cosa no fungible, mueble o inmueble, para que use de ella y la devuelva en el plazo estipulado. Se llama así mismo comodato o préstamo de uso. El mutuo puede ser gratuito u oneroso para el comodatario, en tanto el comodato es siempre gratuito; diferencia del leasing, que es consensual, sinalagmático y oneroso. La única característica en común es que ambos son contratos traslativos de uso y goce. Si admitimos que existe un comodato mercantil”. (Quesada Niño, 2012)

Jiménez Meza indica que “tratándose de préstamos de cosas no fungibles, el deudor está obligado a devolver las mismas que recibió en el estado en que se las entregara al prestamista, salvo el deterioro natural por el transcurso del tiempo, de un moderado o de la naturaleza misma de la cosa”. (Jiménez Meza, 2012, pág. 192).

Según la opinión del Dr. Ernesto Jinesta, “se considera que se trata de dos contratos distintos, en virtud de que el leasing es consensual, sinalagmático y oneroso, y el de préstamo es real, unilateral y gratuito. Por ende, no se puede decir que el leasing inmobiliario consiste en un préstamo de uso, si sus principales características se oponen a las de este”. (Jinesta Lobo, El Contrato De Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) Con Opción De Compra, 1992)

### 2.5.2. Contrato de Depósito

Según esta teoría, el acuerdo de leasing sería un contrato en donde el dador deposita en el tomador o usuario un bien inmueble escogido por éste. Sin embargo, en un contrato de depósito, el depositario tiene prohibición expresa de usar el bien depositado, lo cual es contrario a la lógica del leasing, en donde es esencial el goce y uso del inmueble por parte del usuario, durante el periodo contractual estipulado, con la eventual posibilidad de ejercer la opción de compra del bien.

Para Parajeles Vindas, “el depósito se caracteriza por ser un contrato real y unilateral. El depositario tiene una obligación de custodia y restitución, y tiene prohibido usarla por el contrario la esencia del leasing es el uso y goce del bien durante el término inicial por parte del tomador, pudiendo además ejercitar la opción de compra a su favor. El artículo 1348 del Código Civil establece: el depósito se constituye para la guarda y custodia de una cosa mueble. Es gratuito y el depositario no puede usar de la cosa depositada.

El contrato en virtud del cual se entrega una cosa para su guarda y custodia, si se estipula precio o si se permite el uso de la cosa, se rige por las reglas del arrendamiento de servicios o del comodato según su caso”. (Parajeles Vindas , Código Civil, 2012)

### 2.5.3. Contrato de Compra y Venta

El autor Guillermo Cabanellas, en su diccionario jurídico elemental lo define como que “es cuando una de las partes se obliga a transferir a la otra la propiedad de una cosa y esta se obliga a recibirla y pagar por ella un precio cierto en dinero. Es un contrato consensual, por cuanto se perfecciona por el consentimiento de las partes respecto a las condiciones del negocio; sinalagmático, porque exige prestaciones recíprocas, oneroso desde el momento que requiere por una parte la entrega de una cosa y por la otra el pago de un precio y conmutativo, pues las recíprocas prestaciones han de ser equitativas”. (Cabanellas de Torres, 1993)

Otra teoría sostenida por la doctrina establece que la naturaleza del leasing, dentro del cual se contempla la modalidad de los inmuebles, es una compra venta a plazos o mejor dicho compra venta con reserva de dominio, acá se va pagando en periodos o tractos el precio de la cosa vendida pero, no se da la entrega de la cosa, sino hasta su pago total, sencillamente opera como compra de contado, su entrega es cuando se haya pagado su valor total, los autores que comparten esta tesis visualizan al leasing inmobiliario como un negocio fiduciario, en el cual el verdadero fin del contrato es adquirir la propiedad del inmueble sin tener que desembolsar de una sola vez su precio, pudiendo disfrutar del bien deseado desde el primer momento.

Señala Trejos Brenes “uno de los principales argumentos que se ofrecen para sustentar esta teoría, es que existe entre la sociedad de leasing, que transfiere el uso y goce del bien y el usuario, un acuerdo perfecto entre cosa y precio, en donde la voluntad última de las partes es celebrar una compra venta a plazos. En fin esta teoría no se puede aplicar debido a las diferencias existentes entre ambas figuras”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

#### 2.5.4. Contrato de Arrendamiento

Según Quesada Niño, “es un acuerdo o convenio en el que; dos partes se obligan recíprocamente. La una, a conceder el uso o goce de una cosa, o ejecutar una obra, o prestar un servicio. Y la otra a pagar por este uso, goce, obra o servicio un precio determinado en dinero. Llamado también de locación o alquiler”. (Quesada Niño, 2012, pág. 188)

Brenes Córdoba manifiesta que “el arrendamiento es un contrato bilateral en cuya virtud una de las partes se compromete, mediante un precio que la otra se obliga a pagarla, a procurar a esta por cierto tiempo, el uso o disfrute de una cosa, a prestarle temporalmente sus servicios, o a ejecutarle un trabajo”. (Brenes Córdoba, 1998)

La mayor parte de la doctrina considera que el leasing, incluyendo el inmobiliario, es una especie de acuerdo de arrendamiento específico, que cuenta con dos elementos que lo hacen especial: la opción de compra, que no está contemplada dentro de un arrendamiento puro y simple, y el plazo de duración pactado, el cual tratándose de bienes inmuebles es a largo plazo y tiene como efecto el aumento del encarecimiento del bien.

Ambos son traslativos, se asemejan en el sentido de que otorgan el uso y goce del bien, durante un período determinado y a cambio de un precio. Pero el contrato de leasing de inmuebles y el de arrendamiento también tienen diferencias sustanciales en cuanto a las obligaciones y derechos de las partes que autores que consideran que otro de los elementos esenciales del leasing que no está presente en el arrendamiento.

Es la colaboración entre la sociedad de leasing y el usuario en la gestión del negocio, así como los gastos de mantenimiento de los bienes son cubiertos por el usuario.

Como recién se ha observado el leasing es una operación contractual a mediano o largo plazo, con la característica de contener la posibilidad de darse el traslado de dominio del bien a su arrendatario.

Mientras que Quesada Niño explica que “en el segundo arrendamiento es un alquiler puro y simple y a corto plazo. Más que el leasing, se manifiesta con una serie de modalidades contractuales que le permiten ser visto como un contrato autónomo, cuyas características son encuadrables contractualmente como un convenio financiero, ya que permite el uso, goce y disfrute de la cosa por el tomador o arrendatario, con la opción accesoria de compra”. (Quesada Niño, 2012)

#### 2.5.5. Renting

El autor Muñoz Montoya indica “que hay que distinguir el leasing del denominado renting que es un contrato financiero por medio del cual el arrendador entrega un bien en alquiler al arrendatario, pero éste último no tiene la posibilidad de adquirirlo a la finalización del contrato, ni como ejercicio de una opción de adquisición como en el leasing financiero, ni en uso de una opción de compra a valor comercial como en el leasing operativo; en el renting normalmente se entregan servicios adicionales como el mantenimiento, operarios, posibilidad de reemplazos de los equipos, etc”. (Muñoz Montoya, Contratos Derecho Comercial, 2017)

Se trata de un contrato atípico de arrendamiento empresarial en el que la pretensión del arrendatario es la de usar temporalmente el bien mueble, sin asunción de mantenimiento ni riesgo alguno adjunto a su propiedad. La realidad nos demuestra la existencia de diferentes modalidades de este contrato, lo que implicará modificaciones en su régimen jurídico.

## 2.5.5.1. Cuadro comparativo de Renting y Leasing en Costa Rica

MODELO	RENTING / TOTAL FLEET	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO EN FUNCIÓN FINANCIERA	COMPRA
FINALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso, disfrute y/o usufructo de un vehículo</li> <li>- Mejorar rendimiento financiero maximizando escudos fiscales</li> <li>- Conveniencia en la administración del vehículo vía tercerización (outsourcing)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso, disfrute y/o usufructo de un vehículo</li> <li>- Financiar la adquisición del bien</li> <li>- Obtener algunos beneficios financieros obteniendo escudos fiscales en el gasto por intereses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso, disfrute y/o usufructo de un vehículo</li> <li>- Financiar la adquisición del bien</li> <li>- Mejorar rendimiento financiero maximizando escudos fiscales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso, disfrute y/o usufructo de un vehículo</li> </ul>
GASTOS DE FORMALIZACIÓN	- No aplica	- Comisiones bancarias	- Comisiones bancarias	- No aplica
DEPOSITOS	- Garantía de cumplimiento	- Depósito por 25% del valor del vehículo	- Depósito por 25% del valor del vehículo	- No aplica
DURACIÓN / PERIODO DE USO DEL VEHÍCULO	- 24 a 60 meses	- 36 a 96 meses	- 60 a 72 meses	- A criterio del Comprador
CUOTA INCLUYE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler para uso, disfrute y/o usufructo del vehículo</li> <li>- Seguros</li> <li>- Mantenimiento preventivo</li> <li>- Mantenimiento correctivo básico (opcional)</li> <li>- Asistencia en carretera</li> <li>- Vehículo sustituto</li> <li>- Marchamos</li> <li>- Revisión técnica</li> <li>- Servicio de valet en traslados del vehículo</li> <li>- Costos de venta del vehículo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pago de intereses</li> <li>- Amortización del capital</li> <li>- Seguros</li> <li>- Marchamos (opcional)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler para uso, disfrute y/o usufructo del vehículo</li> <li>- Seguros</li> <li>- Marchamos (opcional)</li> </ul>	- No aplica

PROPIEDAD DEL VEHÍCULO	- Arrendadora	- Pago de intereses - Amortización del capital - Seguros - Marchamos	- Banco / Financiera / Arrendadora	- Comprador
GASTOS NO CUBIERTOS	- Combustibles - Peajes - Deducibles de seguros - Otros mantenimientos no incluidos	- Mantenimiento - Preventivo - Mantenimiento correctivo básico - Marchamos - Alquiler de vehículo sustituto - Combustibles - Peajes - Deducibles de seguros - Otros mantenimientos no incluidos - Gastos de traslado del vehículo - Costos de venta del vehículo	- Mantenimiento Preventivo - Mantenimiento correctivo básico - Marchamos - Alquiler de vehículo sustituto - Combustibles - Peajes - Deducibles de seguros - Otros mantenimientos no incluidos - Gastos de traslado del vehículo - Costos de venta del vehículo	- Seguros - Mantenimiento Preventivo - Mantenimiento correctivo básico - Marchamos - Alquiler de vehículo sustituto - Combustibles - Peajes - Deducibles de seguros - Otros mantenimientos no incluidos - Gastos de traslado del vehículo - Costos de venta del vehículo
OPCIÓN DE COMPRA	- Por ser un bien alquilado, no existe opción de compra del vehículo	- Opción por 25% del valor de compra	- Opción por 25% del valor de compra	- No aplica

Tomado de la página <http://www.totalfleetcr.com/renting-vs-leasing-costa-rica>

## 2.6. Partes que participan dentro de este contrato

### 2.6.1. Elementos Subjetivos

En el leasing, además del arrendador también llamado dador y del arrendatario, denominado igualmente tomador o usuario, existe un tercero que en el leasing se distingue como proveedor o fabricante, pero que tratándose del leasing inmobiliario, lo identificaremos con el nombre de vendedor donde juega un papel determinante en algunas relaciones del contrato, cada uno cumpliendo una función primordial y específica.

#### 2.6.1.1. Dador o Arrendador

Según Romero Pérez, “es la sociedad de leasing, el cual tiene como único cometido ofrecer respaldo financiero, aportando recursos financieros para adquirir los bienes objeto del convenio. Es un intermediario financiero; adquiere bienes con el fin de trasladar uso, goce y disfrute al tomador”. (Romero Pérez J. E., Contratos Económicos Modernos, 2004, pág. 140)

El dador es el ente encargado de adquirir el bien al vendedor que el tomador le indique y quien tiene la obligación de conceder a éste último el uso y goce del inmueble, por el plazo contractual previsto.

Señala José Cuesta Rute que “la doctrina en general considera que el dador o arrendador, para dar habitualmente en leasing bienes inmuebles, requiere ser una sociedad anónima, de ahí que también se le conozca como sociedad de leasing. No obstante, como se ha mencionado, consideramos que si es posible que una persona física se constituya en dador de un contrato de leasing, siempre y cuando cuente con los medios necesarios para poder realizar la operación de forma efectiva”. (Cuesta Rute, 1970, pág. 540)

Si el arrendador es una sociedad anónima, los estatutos de la empresa deben referirse expresamente a la actividad de arrendamiento de inmuebles, ya sea para uso comercial o habitacional, cual obviamente conlleva la facultad de adquirirlos, venderlos, financiar construcciones, viviendas y todo lo necesario en relación con el negocio de intermediación financiera.

El dador o sociedad de leasing tiene como único cometido ofrecer respaldo financiero, aporta recursos financieros para adquirir los bienes objeto del contrato. Su función consiste en adquirir bienes con el objeto de trasladar el uso y goce. Lo recomendable, es que el dador se organice como una sociedad anónima, dado el costo y volumen económico que supone la operación.

En el Código de Comercio, el cual en nada impide la constitución de tipos societarios que tenga por objeto el desarrollo del leasing, el problema a interpretar es si las instituciones bancarias y las sociedades financieras pueden realizar tal operación; por lo que consideramos que los bancos comerciales del Estado y los privados están legalmente impedidos para realizarla, por la prohibición establecida en el artículo 73, inciso N°3, de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional: “Queda estrictamente prohibido a los bancos comerciales participar directa o indirectamente en empresas agrícolas, industriales, comerciales o de cualquier otra índole, y comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento. Se exceptúa de esta disposición la participación que los bancos pudieran llegar a tener en el capital de las instituciones financieras de orden público o semipúblico que llegaren a crearse y los bancos que establecieren Almacenes Generales de Depósito de acuerdo con la respectiva ley, o que, a la fecha de la promulgación de la presente ley tuvieran ya participación en ellos, y únicamente con respecto a los negocios y operaciones que resulten del funcionamiento de tales almacenes.

Exceptúense también de estas disposiciones aquéllos casos en que los bancos comerciales del Estado, conjunta o separadamente, constituyan o empleen personas jurídicas de su exclusiva propiedad para la prestación exclusiva de servicios para ellos mismos, previa autorización de la junta directiva del Banco Central de Costa Rica o para la administración de bienes adjudicados en juicio". (Asamblea Legislativa de Costa Rica, 2002)

Según Jinesta Lobo "en cuanto a las empresas financieras no bancarias (normalizadas por la Ley Reguladora de Empresas Financieras no Bancarias, llamada antes de 1988 Ley de Regulación de Sociedades Financieras de Inversión y de Crédito Especial de Carácter no Bancario), después de la reforma introducida al artículo 10 de la Ley de Modernización del Sistema Financiero de la República No. 7107 de 1988, no pueden realizarla, pues les está prohibido a las empresas financieras comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento. Sin embargo, el artículo 12 inciso f, ibídem, dispone que podrán realizar las demás operaciones o actividades lícitas y compatibles con la naturaleza de los egresos financieros". (Jinesta Lobo, El Contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) con opción de compra, 1992)

En cualquier circunstancia, el arrendador debe contar con conocimientos profundos de experiencia y capacidad, para lograr sobrellevar un reto financiero y debe contar con asesoramiento jurídico y económico, eficaz, que conozca y domine los secretos del negocio inmobiliario.

En conclusión en nuestro país no existe ninguna regulación expresa respecto de los sujetos que pueden cumplir el rol de dadores, por lo que podríamos decir que en principio cualquier organización empresarial, entidad financiera o incluso un particular, podría ejercitar esta operación.

### 2.6.1.2. Tomador o Arrendatario

Jinesta Lobo lo define como “la persona física o jurídica al cual se le transfiere el goce y uso del bien, con una opción de compra sobre este, si así lo desea, obligándose por ello a pagar periódicamente un canon o cuota de dinero, y determina sus necesidades de requerimiento de maquinaria o inmuebles sea cual sea la necesidad y que solicita el financiamiento, comprometiéndose en tomarlos en arrendamiento con el pacto de compraventa futura.” (Jinesta Lobo, 1992)

Normalmente no se exige que el usuario tenga alguna condición especial, basta que sea una persona legalmente capaz para contratar. Puede tratarse de una persona física o jurídica; sin embargo, lo que la institución persigue es el arrendamiento de inmuebles de uso profesional y empresarial, el tomador por lo general será un industrial, una persona de negocios, un comerciante, o una persona jurídica.

En el Convenio UMDROIT sobre Leasing Financiero Internacional, se establece que el usuario deberá ser un empresario o profesional, puesto que existe prohibición en cuanto a la utilización del leasing para fines personales, familiares o domésticos. En España el criterio es más amplio, permitiéndose el acceso a la operación de leasing a toda clase de usuarios. (Convenio de Umdroit, 1988)

### 2.6.1.3. Vendedor o Proveedor

Romero Pérez lo establece “como un tercero cuya función económica es la de suministrar al dador el bien por entregar en el leasing al tomador. Este bien, puede ser adquirido por el tomador, y con un destino específico el proveedor puede ser el propietario o distribuidor del bien que se dará en leasing”. (Romero Pérez J. E., Contratos Económicos Modernos, 2004)

Si bien es cierto tiene una participación marginal, sin embargo muchas veces se incluye en el contrato por los efectos relativos a las garantías de los bienes vendidos, capacitación, asesoría.

El tercer sujeto de la relación es el vendedor, es decir, la persona que facilita al comprador, ya sea sociedad de leasing, entidad financiera u otro, el inmueble seleccionado por el usuario, única y exclusivamente para efectos del alquiler.

Se ha preferido usar tal denominación para diferenciar al vendedor del proveedor o fabricante participe en una operación de leasing de equipos, puesto que técnicamente hablando, el vendedor no fabrica los inmuebles, solamente se limita a negociarlos.

Una persona jurídica dueña de grandes extensiones de terreno que celebra un contrato de leasing inmobiliario con otro sujeto por medio de la transferencia del terreno de su propiedad, sin necesidad de acudir a un tercero que le proporcione dicho bien.

## 2.6.2. Elementos Objetivos

### 2.6.2.1. Precio

La contraprestación del usuario consiste en el pago de una cantidad de dinero, por consiguiente, el precio constituye también un elemento real de este contrato. Consistirá en una serie de cuotas periódicas, que por regla general quedarán fraccionadas en mensualidades, comprendiendo además el importe previsto para la opción de compra. El pago total de la contraprestación se alcanzará al término del acuerdo. Las cuotas se calcularán atendiendo normalmente a la amortización del bien cedido, de forma que el precio fijado para el ejercicio de la opción de compra tendrá normalmente carácter residual.

Al ser pagado periódicamente, recibe el nombre de renta o canon, se programa para cubrirlo totalmente al cabo del término inicial forzoso y fijo. Comprende los siguientes

rubros: precio o valor de uso, inversión para adquirir el bien, los intereses que generaría ese capital, los gastos de administración y beneficio o rentabilidad para el dador.

El precio representa la contraprestación a cargo del usuario a favor del dador, por el uso y goce del inmueble objeto de la transacción. Generalmente el precio se pacta en dinero, su pago se estipula comúnmente en períodos mensuales o con otra periodicidad que acuerden las partes.

Según Trejos Brenes, “para que la operación tenga sentido para el dador, es imprescindible que las cuotas o cánones junto con el valor residual establecido para la opción de compra excedan del precio de adquisición original del inmueble, el principal fundamento de lo anterior es que la arrendadora entra en la aventura financiera de adquirir un bien inmueble con la única finalidad de darlo en arrendamiento a su cliente. Debe entonces como contrapartida, exigir que durante la vida del contrato se le reintegre la inversión, los intereses de la misma, los gastos operativos y demás beneficios propios del servicio que presta”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

En algunos países, la personalidad singular del leasing inmobiliario permite que se pacten rentas en términos peculiares, participando el dador de un porcentaje de las ventas o utilidades que recibe el usuario en virtud del negocio instalado en el inmueble arrendado. En este caso, las rentas no serían determinadas, pero si determinables por medio de un porcentaje previamente convenido que permitiría liquidarlas periódicamente.

#### 2.6.2.2. Plazo

La Corporación Financiera Hispanoamericana lo define como “otro elemento principal del contrato de leasing, será lo que las partes convengan, conforme a la naturaleza del bien. Pero indudablemente para que se ajuste a los factores de depreciación y pagos de renta, no debe ser menor al tiempo de depreciación y amortización fiscal establecido por tributación directa. Además puede tener dos tipos de plazos: inicial y prorrogado. El primero es conocido como forzoso o irrevocable, ya que una vez aceptado y formalizado no puede ser modificado ni nulo. Y el prorrogable según la convivencia de las partes, pero no puede ser concluido anticipadamente de manera unilateral, sin que se indemnice a la otra partes pues, para el tomador sería dejarle repentinamente privado del uso de un bien indispensable en sus planes de trabajo e inversión, generándole graves consecuencias”. (Corporación Financiera Hispanoamericana, 1991, pág. 94)

En los contratos de leasing, su duración está vinculada a la capacidad operativa de la entidad tomadora y el tiempo que se requiere para amortizar el precio del bien, de tal manera que si se ejercita la opción de compra se pueda efectuar dicha transacción por un valor residual. En el caso de bienes inmuebles la doctrina considera que el plazo forzoso no puede ser inferior a diez años.

En el caso del leasing inmobiliario no se establece un plazo específico para determinar su duración. Considero que, al igual que en el otorgamiento de un crédito de vivienda, el plazo estará ligado a la capacidad de pago del deudor, determinada por sus ingresos y por el tiempo que la entidad autorizada necesite para recuperar su inversión y obtener su rentabilidad. Un término corto de duración significa cánones muy altos y viceversa.

### 2.6.2.3. Opción de compra

Trejos Brenes indica “la opción de compra es el derecho alternativo más importante, puesto que es el que mejor ventajas ofrece al arrendatario, por la posibilidad de comprar el bien. Para ejercer esta opción de compra, el arrendatario una vez finalizado el plazo de arriendo del inmueble y notificado el arrendador, podrá ejercer la opción de pagar el precio respectivo, además de la opción de compra el arrendatario tiene otros derechos alternativos, tales como: renovar el contrato por un plazo adicional, participar del precio de venta del bien a un tercero, recibir en leasing un bien sustitutivo, que son utilizados debido a la ventaja que ofrece la compra del bien.” (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 60)

### 2.6.2.4. Bien u objeto de leasing

De acuerdo a Romero Pérez, “es la prestación de uso y goce de una cosa, por un cierto tiempo, contra el pago de un canon determinado y que exista una opción de compra. Este objeto se ampliará de manera que incluya el derecho del arrendatario a adquirir el bien, cuando finalice el plazo del arrendamiento por su valor residual”. (Romero Pérez J. E., Contratos Económicos Modernos, 2004)

Según el objeto se trate de un bien de equipo mueble o inmueble , acá se trata específicamente de inmuebles, no obstante muchas legislaciones comprenden también dentro de esta categoría al leasing inmobiliario para uso habitacional con el fin de solventar el déficit de viviendas.

Además para Escobar Gil, “el bien dado en leasing puede ser tanto mueble como inmueble y debe ser no consumible, duradero, y que resulte idóneo para satisfacer las necesidades del arrendatario. Un factor esencial es el derecho de propiedad, el cual necesariamente debe ostentar el dador respecto de los inmuebles que arrienda”.

(Escobar Gil, El Contrato de Leasing Financiero, 1984)

Trejos Brenes indica que “el dominio debe ser único, exclusivo, sin limitaciones, a menos que para el financiamiento de proyectos inmobiliarios de gran complejidad y elevados costos, se de la participación de varias arrendadoras o empresas de leasing, compartiendo todas la propiedad del inmueble.” (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

### 2.6.3. Efectos del contrato

#### 2.6.3.1. Obligaciones de las partes

A continuación se presenta una serie de obligaciones que deben cumplir las partes que participan dentro de esta modalidad de leasing inmobiliario.

##### 2.6.3.1.1. Dador o Arrendador

En el leasing las obligaciones y responsabilidades del arrendador en el aspecto formal, son semejantes a las que se asume en un arrendamiento común, pero las modalidades de cumplimiento y ejecución sufren variantes tendientes a extenderlas en mayor o menor grado al arrendatario, que es aquel que selecciona el inmueble y pacta las condiciones de compraventa con el vendedor. El arrendador en este aspecto limita su rol.

- Compra del Bien: según Jinesta Lobo, “la primera obligación del arrendador consiste en la compra del bien inmueble escogido por el usuario, sin embargo el objetivo de la sociedad arrendadora o entidad financiera no es comprar bienes, si no que se adquieren únicamente en vista de la operación de leasing que se pretende realizar con el cliente”. (Jinesta Lobo, El Contrato De Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) Con Opción De Compra, 1992)
- Adquirir el bien del proveedor: la sociedad de leasing debe adquirir el bien en propiedad, no basta la tenencia, pues el contrato de leasing dará al arrendatario, la opción de poder adquirirlo al vencimiento del termino y dentro del precio que el paga por el arrendamiento, se incluye la amortización del valor del bien, motivos que hacen indispensable la facultad dispositiva plena del bien por parte de la sociedad arrendadora.
- Entregar el bien: una vez adquirido el bien por la sociedad de leasing o entidad financiera se debe proceder a la entrega del mismo y este tiene la obligación con el tomador de entregarle el bien inmueble objeto del leasing. Según Trejos Brenes, “en el leasing inmobiliario la entrega del inmueble al usuario, depende de que el vendedor y arrendador celebren el correspondiente contrato de compraventa por escritura pública, la cual se inscribe en el correspondiente Registro de la propiedad”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 72)
- Ceder el uso y goce del inmueble: esto es derecho básico del usuario, por lo que la sociedad de leasing debe respetar el precio de éste y el plazo para su ejercicio, respetando su libre decisión al respecto. No obstante, es preciso tener presente que el arrendador es la sociedad de leasing o entidad financiera, y dentro de su esfera de responsabilidad contractual debe responder frente al usuario por la cesión del goce del bien durante la duración del contrato.

### 2.6.3.1.2. Tomador, Arrendatario o Locatario

- Elegir el bien: Lo cual permite a la entidad financiera o sociedad de leasing exonerarse de parte de la responsabilidad en la entrega del bien.
- Pagar el precio: el precio es el elemento esencial del contrato y constituye la prestación propia a cargo del tomador, que se exige durante el plazo del contrato, generalmente dentro de las condiciones se pacta algún tipo de garantías. El incumplimiento de la obligación por parte del dador podría dar por terminado el contrato.
- Dar al inmueble el uso estipulado: acá es directamente el uso y disfrute del bien, y seguir los términos que se pactaron del contrato, sin cambiar el destino. El usuario no puede cambiar el uso del bien que le es propio de acuerdo con su naturaleza y a su destino.

Indica Trejos Brenes, que “la doctrina ha dicho que en caso de que el arrendatario desee dar uso distinto al inmueble arrendado, podrá requerir la autorización del arrendador, la cual deberá constar por escrito. Lógicamente la aprobación por parte de la entidad arrendadora dependerá del grado de conservación del inmueble en relación con el nuevo destino previsto por el tomador, siempre que el cambio de destino no violente las normas existentes”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 76)

- Conservar el inmueble: una de las obligaciones más importantes es la de dar mantenimiento y conservar el inmueble arrendado, teniendo diligencia y cuidado.

Además indica Trejos Brenes que “en cuanto a mejoras el tomador requerirá autorización del dador para realizarlas, siempre bajo la condición que sean de ganancia para el inmueble a menos que se garantice la opción de compra, por medio de la cual el usuario se convertirá en el propietario del inmueble, en caso de incumplimiento de la conservación del bien, hace responsable al tomador del bien de los perjuicios que con su conducta ocasione, incluso se podría dar lugar a que el dador pueda poner fin al contrato.

La prohibición de cesión debe quedar impedida en las cláusulas contractuales”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

- Restituir el inmueble: se trata de la entrega del bien que debe llevar a cabo el usuario al arrendador, al finalizar el plazo contractual, siempre que su interés no sea ejercer el derecho de opción de compra. Por lo que el autor Jorge Lavalle Cobo en su libro Leasing Mobiliario, indica que “la restitución puede ser de dos maneras: voluntariamente o extrajudicialmente, e involuntariamente o por mandato judicial. En el segundo caso normalmente quedan agravadas las responsabilidades del arrendatario, el cual tendrá que afrontar las indemnizaciones por daños y perjuicios” (Lavalle Cobo, 1982)

#### 2.6.3.1.3. Vendedor o proveedor

Esta forma parte de la relación contractual en una operación de leasing y por ello está sujeto a una serie de deberes dentro de los cuales están:

- Entregar el bien objeto de leasing: indica Trejos Brenes que “la obligación de entrega es la contraprestación correspondiente al pago del precio que el arrendador hace al vendedor, en virtud del contrato de compraventa del bien que eventualmente será sometido al leasing, el proveedor transfiere la titularidad a la sociedad de leasing y entrega el bien al usuario.” (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 79)

- Garantizar el bien entregado: esta obligación consiste en el deber que tiene el vendedor de garantizarle al usuario que el bien que le es entregado no será objeto de vicios ocultos o de evicción.

En Costa Rica, el código civil regula dichos aspectos en los artículos 1034 al 1042, 1133 y 1134, por lo que se considera que cabe su aplicación práctica en el campo de las operaciones de leasing, en particular tratándose de un leasing inmobiliario.

Por el carácter de contrato de leasing, generalmente es el usuario el que adquiere los derechos y acciones frente al proveedor respecto a las garantías. Esto se explica por cuanto la garantía material está ligada a su entrega, y en el caso del leasing es el usuario el que tiene la competencia técnica, para decidir si el bien tiene las características que indica el proveedor. O sea que la sociedad de leasing dada su función financiera tiende a exonerarse de brindar la garantía material del bien, estableciéndose en esta como la relación proveedor-usuario.

#### 2.6.3.2. Derechos de las Partes

##### 2.6.3.2.1. Dador o Arrendador

El dador también tiene derechos derivados de su participación en la operación de leasing y del grado de responsabilidad que adquiere al realizar el contrato.

- Resolver el contrato: en caso de que las demás partes intervinientes no cumplan con sus respectivas obligaciones, el dador tendrá derecho a pedir la resolución del contrato y la eventual indemnización por los daños y perjuicios sufridos. En este sentido, el Código Civil de nuestro país regula esta posibilidad en los artículos 1140 y 1147. No obstante, en ciertas circunstancias, el arrendador preferirá que opere la ejecución forzosa.

- Velar por la conservación y buen estado de su propiedad: se habla de la facultad que tiene el dador de llevar a cabo cualquier recomendación, consulta o sugerencia respecto al goce y uso del inmueble de su propiedad. Dentro de este esquema podemos incorporar el derecho de inspección, con el fin de prevenir el uso abusivo del bien.
- Exigir al usuario asegurar el bien: dentro de los aspectos de fondos del contrato de leasing encontramos la existencia de un contrato de seguros independiente del primer contrato. Estos seguros deberán ser cubiertos por el tomador, quien tendrá el deber de cubrir cualquier riesgo, ya sea por daño emergente o lucro cesante.
- Derecho a percibir el precio pactado y otros: el dador tiene el derecho de recibir el precio estipulado en el contrato, en virtud de la cesión del goce y uso del bien dado en leasing.

José Blas Marrupe y Mónica Rocco recalcan en la revista notarial de leasing que “además de este precio, tiene derecho a percibir los gastos e intereses, el sobre precio por el uso indebido de los bienes y la devolución del capital adelantado, es decir tiene derecho a exigir el pago de los cánones periódicos. En caso de que el usuario opte por la compra, tendrá derecho a percibir el valor residual”. (Blas Marrupe & Rocco, 1981, pág. 1916)

- Exigir fianza o garantía: indica el autor Eduardo Boneo Villegas que “puede exigir al usuario cualquier tipo de garantía a la hora de firmar el contrato, o de solicitar las indemnizaciones pertinentes en la medida en que estas tuvieren lugar por derecho”. (Boneo Villegas, 1990, pág. 120)

#### 2.6.3.2.2. Tomador, Arrendatario o Locatario

- Exigir el uso y goce del bien: señala Ivette Guzmán Fajardo y Xinia Leitón Cambroneró en su libro Contrato de Leasing en el Derecho Agrario que “este es el principal derecho que ostenta al arrendatario, con el fin de utilizar o explotar económicamente el bien, objeto del contrato.” (Guzmán Fajardo & Leitón Cambroneró, 1994, pág. 130)
- Usar los bienes: Trejos Brenes explica que “el tomador tiene derecho a que se le mantenga la oferta y que se le entreguen todos los documentos necesarios para la utilización correcta del bien. En el evento de que se proceda a optar por la opción de compra, tendrá derecho a exigir que le faciliten los títulos de propiedad del inmueble, para poder acreditarse como dueño del mismo”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 82)
- Ejercer la opción de compra: si el tomador opta por la opción de compra del inmueble al finalizar el contrato, pasará a ser el propietario del mismo, de lo contrario deberá restituir el bien al dador o arrendador.

#### 2.6.3.2.3. Vendedor o Proveedor

El vendedor es una figura muy importante dentro de la operación de leasing inmobiliario, principalmente en lo que a leasing financiero respecta, pues es él quien en definitiva suministra el bien que será objeto del contrato. El principal derecho que esta parte tiene es el de exigir que el precio del bien sea cancelado según lo contratado.

En síntesis, en virtud de la celebración de un acuerdo de compraventa entre el vendedor y dador, los derechos que aquel tiene se resumen a los de un vendedor, los cuales están estipulados en el Código Civil costarricense, en los artículos 1049 y siguientes.

## 2.7. Entidades que aplican el leasing inmobiliario fuera de Costa Rica

En el mercado inmobiliario existen diversas soluciones financieras para adquirir vivienda. Una de ellas es la hipoteca, la cual es hoy la más común y la única figura que rige actualmente en Costa Rica, pero por otro lado en diferentes países ya mencionados se utiliza la figura de leasing inmobiliario para adquirir vivienda.

Aunque hay que cumplir con ciertos requisitos para poder acceder a éste crédito, el procedimiento no es complicado y se constituye como una excelente oportunidad para empezar a construir un patrimonio seguro y rentable.

El acceso al préstamo hipotecario suele ser un poco complicado, dado que la capacidad de ahorro y la cuota inicial de la vivienda (entre el 20% y el 30% de su valor comercial) son factores fundamentales para concederlo. Como solución a estas limitantes, surge el crédito leasing inmobiliario, el cual es un producto orientado especialmente a quienes no pueden optar por un crédito hipotecario, pero tienen la capacidad de pago. Permite adquirir una casa o departamento a través de un contrato de arrendamiento con promesa de compraventa a plazo fijo, es decir, que se cancela mensualmente un arriendo durante un tiempo determinado y al final del acuerdo, existe la opción de comprar el inmueble. El contrato del crédito leasing inmobiliario se firma con una sociedad inmobiliaria o una entidad financiera. En el que el usuario se compromete, entre otras cosas, a pagar mensualmente un arriendo, cuyo valor es más bajo que el de la cuota de un préstamo hipotecario.

Tal como menciona Inmobiliaria Terracorp en su página oficial “esta es una excelente opción para acceder a una propiedad. En todo caso, a la hora de adquirirlo se debe tener en cuenta la capacidad real de pago, ya que en caso que se deje pagar el leasing, el banco puede rematar la vivienda, para lo cual el proceso es bastante corto y simple, ya que el usuario no es el titular hasta que no ejerza la compra. (Inmobiliaria Terracorp, 2017)

### 2.7.1. Scotiabank

Tal como lo expresa su perfil corporativo de historia actual en su página “el Grupo BNS de Costa Rica es una subsidiaria de The Bank of Nova Scotia, ingresó a Costa Rica en 1995 ofreciendo al mercado nacional una amplia gama de productos y servicios financieros en sectores de Banca de Personas, Banca Comercial y Corporativa, Pymes, además de Fondos de Inversiones, Leasing, Seguros y Banca Privada. En setiembre del 2006, adquirió los negocios de Corporación Interfín, compra que significó un importante crecimiento en el mercado local.

Unos diez años más tarde, en febrero del 2016, adquirió los negocios de Banca de Personas y Banca Comercial de Citibank, fortaleciendo significativamente la oferta de valor para los clientes personales, especialmente en el segmento de Tarjetas de Crédito y Débito, ofreciendo productos y servicios financieros de forma independiente y separada hasta que se completara la fusión de ambas entidades y así avanzar como un solo Scotiabank renovado, fortalecido con una gama más amplia de productos y servicios. Además, actualmente tiene operaciones en cincuenta y cinco países y ofrece el leasing inmobiliario destinado para uso comercial, como bodegas, locales, oficinas y consultorios, para todo aquel empresario que no cuente con un local comercial propio para emprender su negocio, además cuenta con leasing habitacional familiar, vivienda de uso propio y para la familia, y el leasing habitacional no familiar, vivienda adquirida para arriendo, no para uso familiar”. (Scotiabank, Historia de Scotiabank Costa Rica, 2017)

#### 2.7.1.1. Scotiabank Perú

Tal como informa la página electrónica oficial, Scotiabank Perú utiliza el crédito leasing inmobiliario “para la adquisición de activos fijos, ya sean muebles o inmuebles”. (Scotiabank, Scotiabank Perú, 2017)

#### 2.7.1.1.1. Características

- Se financia también la ampliación de locales comerciales, plantas, almacenes.
- La adquisición puede ser de un inmueble terminado, Leasing de construcción o Bien futuro.
- Plazo Máximo de financiamiento (\*): 84 meses.
- Plazo Mínimo de financiamiento: 60 meses.
- Beneficio Tributario: Depreciación acelerada en el plazo del contrato (Mínimo 60 meses).
- Además del contrato de Arrendamiento Financiero, se deberá firmar un contrato de Compra Venta.
- El Cliente debe tener poderes para realizar operaciones de Arrendamiento Financiero y poderes para comprar y vender inmuebles.
- El Impuesto Predial es pagado por el Scotiabank y luego se le cobra al cliente como una cuota extraordinaria.
- Los inmuebles deberán contar con un seguro por el plazo del contrato.

#### 2.7.1.2. Scotiabank Colombia

El sitio web oficial de dicha entidad financiera, Colpatria Multibanca, indica que el leasing inmobiliario “es una novedosa alternativa para que las personas puedan tener inmuebles comerciales, tales como: Locales, Oficinas o Bodegas, además opera mediante un sencillo contrato de arrendamiento financiero, en el que el cliente paga los cánones de arrendamiento y al final del plazo cancela el valor de opción de adquisición, con lo cual el Banco le transfiere la propiedad del inmueble”. (Colpatria Multibanca del Grupo Scotiabank, 2017)

#### 2.7.1.2.1. Características

- Se financia desde \$50 millones de pesos
- Plazo de 5 a 10 años.
- El avalúo será practicado por un perito autorizado por el Banco, previo pago del mismo.
- El estudio de títulos corresponde a la revisión jurídica del inmueble ofrecido en garantía, será practicado por un abogado autorizado por el banco, previo pago del mismo.
- 21 años es la edad mínima para realizar la solicitud de Leasing Habitacional Familiar y Leasing Inmobiliario Persona Natural; a mayor edad del solicitante, menor será el plazo del leasing. Para cualquier caso la edad más el plazo del préstamo no deberán superar los 75 años.

#### 2.7.2. Banco Popular Colombia

El leasing inmobiliario va dirigido a Banca Personal, Banca Empresarial, Banca Corporativa y Banca Oficial. (Banco Popular, 2017)

##### 2.7.2.1. Características

- El canon de arrendamiento es deducible en un 100% del impuesto de renta. Se registra como gasto deducible la totalidad del canon causado, sin que deban registrar en su activo o pasivo, suma alguna por concepto del bien objeto de arriendo. Siempre y cuando se dé el tratamiento de Leasing Operativo por cuenta del cliente y se cumplan con las condiciones y los plazos del producto. Debe existir relación de causalidad entre la actividad generadora del ingreso y el gasto por leasing y debe cumplir los plazos mínimos para la obtención de los beneficios tributarios, según el activo a financiar.

- Financiación hasta del 100% del valor del activo.
- Facilita la renovación y modernización de activos fijos productivos.
- No incrementa el valor del patrimonio del cliente, ya que la propiedad del bien figura a nombre del Banco Popular.
- Canon de arrendamiento acorde con el flujo de caja permitiendo la optimización del capital de trabajo.
- Amplios plazos de financiación según la naturaleza del activo.

En caso de Cancelación:

1. Para terminar la obligación de leasing el cliente debe ejercer la opción de compra, la cual es pactada desde el inicio del contrato y debe realizar el traspaso de la propiedad del bien a su nombre, de la siguiente manera:

El cliente debe cancelar el 100% de los cánones/cuotas/facturas junto con la opción de compra en los contratos de leasing. Una vez cancela la operación debe solicitar el traspaso del bien (en los Leasing), Levantamiento de Prenda (Crédito de Vehículo), certificación de la propiedad (otros bienes) y Devolución de Facturas (Factoring), a través de Servicio al Cliente.

2. Si el cliente realiza el prepago de la obligación debe realizar el siguiente procedimiento: El cliente debe informar al cartera o servicio al cliente que desea cancelar anticipadamente la operación de leasing, con el fin de liquidar el valor exacto a cancelar y se suma a la liquidación total el valor correspondiente a 2 cánones como sanción.

### 2.7.3. Davivienda

En su sitio web oficial, el Banco Davivienda menciona que el leasing habitacional es un “excelente sistema de financiación de vivienda; en el que se resaltan características como el pago de un canon inicial (cuota inicial), un canon de arrendamiento mensual (cuota mensual) y diferentes porcentajes de opción de compra desde el 0% (porcentaje del saldo para pago al finalizar el crédito), en el cual Davivienda figura como dueño del inmueble.

Usted es dueño de los aportes a capital que realice durante el tiempo de duración del crédito, una vez termine de cancelar el leasing habitacional el inmueble le será transferido al ejercer la opción de compra.

Si usted decide cambiar de inmueble antes del plazo pactado puede ceder el contrato de leasing habitacional, sin incurrir en los gastos de escrituración pues el inmueble seguirá a nombre del Banco, aunque exista un nuevo titular de crédito”. (Banco Davivienda, 2017)

#### 2.7.3.1. Características

- Adquisición de vivienda nueva o usada.
- Financiación para inmuebles mayores a viviendas de interés social.
- Financiación hasta el 80% del valor del inmueble.
- Plazo en pesos: de 60 a 240 meses.
- Plazo en UVR: 60 a 360 meses.
- Opción de compra sobre el valor financiado del 0 % y 10 % para financiación en UVR y del 0% 10% 20% y 30% para financiación en pesos, lo que le permitirá disminuir sus cánones o cuotas mensuales y pagar este porcentaje del saldo inicial, al finalizar el plazo de amortización.

### 2.7.3.2. Beneficios

- Acceda a una cuota menor frente a las otras alternativas de financiación ofrecidas por Davivienda, ya que el costo financiero es más bajo.
- El inmueble queda a nombre de Davivienda, pero usted es dueño de los aportes a capital que haya cancelado hasta el momento.
- Una vez termine de cancelar el leasing habitacional, el inmueble le será transferido al ejercer la opción de compra.
- En el proceso del desembolso del Leasing Habitacional, se deberán cancelar los gastos de escrituración por la compraventa del inmueble.
- En el momento en que se cancela el Leasing Habitacional y proceda a ejercer la opción de compra, el cliente deberá asumir los gastos derivados de la transferencia de dominio del inmueble y todos aquellos que se pueden llegar a generar como consecuencia de este acto.
- Recuerde que usted no incurrirá en gastos de Hipoteca del Inmueble.
- Si usted decide cambiar de inmueble antes del plazo pactado, simplemente cede el contrato de leasing habitacional y se ahorra los gastos de escrituración, pues el inmueble está a nombre del Banco.
- Puede realizar abonos extraordinarios en cualquier momento.
- No se cobra por el estudio del crédito.

## 2.8. Diferencias entre Crédito Hipotecario y Leasing Inmobiliario

### 2.8.1. Crédito Hipotecario

ASOBANCARIA indica que “el crédito de vivienda o crédito hipotecario es un préstamo entregado a una o varias personas naturales, cuyo destino final deben ser exclusivamente la compra de vivienda nueva o usada, la construcción de una unidad habitacional o la reparación, remodelación, subdivisión o mejoramiento de vivienda usada, ya sea por un plazo máximo hasta de 30 años”. (ASOBANCARIA, Leasing Habitacional VS Crédito Hipotecario, 2017)

Este es un crédito como cualquier otro, en el cual la entidad financiera hace firmar un pagaré al deudor. Paralelamente a eso, hace constituir una prenda (garantía) a favor del acreedor. Esa garantía es precisamente el inmueble que acaba de comprar el deudor.

A pesar de estar el inmueble como garantía del crédito otorgado por la entidad financiera, el inmueble pertenece al deudor, simplemente que tiene una restricción para venderlo porque al fin y al cabo lo constituyó como garantía.

Esto no quiere decir que no lo pueda vender, simplemente que a pesar de la venta, el inmueble seguirá siendo garantía del crédito otorgado hasta cuando no se pague o se de cómo garantía hipotecaria otro inmueble.

En este crédito hipotecario, por ser el bien de propiedad del deudor, si el día de mañana incurre en un cese de pagos, la entidad crediticia debe iniciar con un proceso judicial para cobrar dicha acreencia, el cual puede conllevar a la solicitud del embargo del inmueble hipotecado, después de eso y todo el trámite de un proceso, si el deudor no ha cancelado, el Juez ordenará el avalúo del inmueble para posteriormente ordenar el remate, con el cual se pagará la acreencia al ente financiero y los remanentes o dineros sobrantes si los hay, se le entregarán al deudor.

Y es ese precisamente el momento en que se pierde la propiedad, después de agotar todo un proceso judicial y que se efectúe el remate final y alguien pague el valor del remate, cuando realmente el deudor deja de ser propietario del inmueble. (Actualícese, 1999)

2.8.1.1. Alcance: comprar vivienda nueva o usada, construir una vivienda o remodelar la vivienda actual.

2.8.1.2. Funcionamiento: la entidad bancaria le presta el dinero para la compra de su vivienda, con el respaldo de una hipoteca de primer grado sobre el inmueble a favor de la entidad otorgante del crédito. La diferencia es que aquí el propietario legal es usted.

2.8.1.3. Financiamiento: actualmente en Costa Rica se financia del 80% al 85% sobre el valor del inmueble, el usuario debe pagar todos los gastos adicionales que este conlleve y aparte hacer el aporte de la prima. En cualquier caso depende de las políticas de riesgo y el análisis que la entidad realice.

2.8.1.4. Cuota Inicial: el comprador debe tener por lo menos el 30% del valor total del inmueble, o 20% en caso de ser Vivienda de Interés Social (VIS).

2.8.1.5. Requisitos: tanto el leasing habitacional, como el crédito para vivienda exigen que el inmueble sea una garantía admisible para la entidad crediticia y que la persona sea sujeto de crédito, según las políticas de cada entidad.

2.8.1.6. Gastos: debe pagar el valor del estudio de crédito si lo hay, avalúo del inmueble, estudio de títulos, gastos notariales, de beneficencia y registro de la compraventa del inmueble y de la hipoteca. Es importante destacar que durante la vigencia del crédito, el cliente debe asumir: el seguro de incendio y terremoto, así como el seguro de vida

### 2.8.2. Leasing inmobiliario

El leasing inmobiliario es nada más que un alquiler cuyos cánones de arrendamiento se constituyen en parte de pago por compra si el arrendatario cumple determinado tiempo con dicho leasing inmobiliario.

Esto quiere decir en otras palabras, que el inmueble pertenece a la entidad financiera, con la cual la persona firma un contrato de leasing inmobiliario y empieza a vivir en la vivienda pagando al banco mes a mes el “arriendo”, si paga cumplidamente el tiempo fijado por la entidad financiera y al final de ese tiempo la entidad le hace la transferencia de la propiedad y en ese momento realmente la persona se vuelve propietaria del inmueble, antes no.

En el leasing inmobiliario podría ser riesgoso en el sentido que el arrendatario en caso que quede atrasado con los pagos del arriendo, la entidad financiera o entidad de leasing puede solicitar la devolución del inmueble y el usuario pierde el derecho de adquirir la propiedad. (Actualícese, 1999)

#### 2.8.2.1. Alcance: adquirir vivienda nueva o usada.

2.8.2.2. Funcionamiento: la entidad financiera le entrega a un locatario (usted), la tenencia de un inmueble a cambio del pago de un canon periódico durante un plazo convenido, a cuyo vencimiento, usted puede ejercer la opción de adquisición previamente pactada y pagar su valor o restituir la vivienda a su propietario, es decir, el banco. En este sistema el Banco es propietario del inmueble hasta que usted ejerza la opción de adquisición. La opción de adquisición es el derecho irrevocable que la entidad crediticia concede al locatario para, dentro de las condiciones y términos establecidos en el contrato de leasing, adquirir el inmueble objeto del leasing habitacional.

La opción es irrevocable para la entidad crediticia y facultativa para el locatario. Se pacta como un porcentaje de la financiación que no se amortiza mensualmente, sino que se paga al final del contrato de leasing y puede ser hasta del 30% del valor financiado.

2.8.2.3. Financiamiento: no tiene establecido límite al porcentaje de financiación. La entidad crediticia podría financiar hasta el 100% de la unidad habitacional elegida por el locatario, dependiendo de las políticas de riesgo de la entidad, del análisis de su capacidad de pago y de la garantía.

2.8.2.4. Cuota inicial: el valor de la cuota inicial está determinado por el valor de la vivienda y el porcentaje de financiación que solicite la persona.

2.8.2.5. Requisitos: varían según las políticas de cada entidad financiera.

2.8.2.6. Gastos: teniendo en cuenta que el inmueble queda a nombre de la entidad, no hay hipoteca, por lo tanto el locatario asume los siguientes gastos: avalúo del inmueble, estudio de títulos, gastos notariales y de registro a los que haya lugar (si hay compraventa y aunque el inmueble queda a nombre del banco se pacta que el locatario los pague).

Es importante destacar que durante la vigencia del crédito, el cliente debe asumir: el seguro de incendio y terremoto, seguro de vida y gastos de mantenimiento (administración, servicios públicos, impuesto predial). Cuando el locatario ejerza la opción de compra también debe asumir los gastos de escrituración y registro del traspaso de la propiedad de la entidad crediticia a su nombre. (ASOBANCARIA, Leasing Habitacional y Crédito Para Vivienda, 2017)

## 2.9. Ventajas y Desventajas de la figura de leasing inmobiliario

Se pretende analizar los principales aspectos financieros y jurídicos que favorecen a las partes que participen dentro de un contrato de leasing inmobiliario. Además cabe recalcar que por ser una figura financiera que no está regulada en el ordenamiento jurídico costarricense, se hará una comparación con respecto a la norma que se regula en otro Estado y las condiciones que se deben pactar dentro del acuerdo para que las partes puedan estar satisfechas con el mismo.

### 2.9.1. Ventajas

- Una de las principales ventajas que tiene el leasing inmobiliario con los mecanismos tradicionales de crédito, es que este contrato provee el financiamiento por la totalidad del bien, ya que la entidad financiera entrega el bien al tomador sin que este tenga necesidad u obligación de pagar una parte de él, ya que dentro de un plazo respectivo que se pacte dentro del contrato, se hará pago de cuotas periódicas hasta que el tomador pueda cubrir la garantía.
  
- La escogencia del bien la realiza el mismo tomador de acuerdo a las necesidades que el mismo tenga, teniendo así la posibilidad de acceder a su propiedad teniendo el uso y disfrute de la cosa para su convivencia.
  
- En materia fiscal, el bien tomado en leasing no ingresa al patrimonio del tomador y además la cuota periódica es deducible del impuesto sobre la renta al ser considerada como gasto, según se va analizar más adelante

### 2.9.2. Desventajas

- Según Trejos Brenes, “una de las mayores desventajas es el elevado costo que supone su utilización, dado que la tasa de interés que el dador establece para su utilización es elevada, de modo que dicha tasa suele ser algo superior a las tasas de interés aplicables a las otras modalidades de financiación tradicionales”. (Brenes Trejos, 2000).

- Si tiene problemas con el pago de las cuotas de administración, o si decide no cancelarlas por estar en desacuerdo en la forma como le liquidan los intereses, y la copropiedad inicia un proceso ejecutivo contra el banco, inmediatamente al banco le notifiquen el proceso al usuario dejan de recibir las cuotas del leasing, y el banco procede a pagar todo en el juzgado a la administración del edificio el capital, intereses, honorarios de abogado, suma que le cargan 100% a usuario.

- Si entra en Insolvencia los pagos con la entidad prestataria son tratados como gastos de administración de pago preferencial, a diferencia de los créditos hipotecarios donde los pagos se suspenden y usted puede, según que llegue a un acuerdo o se liquide, seguir viviendo o usufructuando el inmueble mientras culmina el proceso de insolvencia (de 2 a 5 años).

- Si el usuario no puede pagar, y simplemente quiere vender para ganarse la valorización del inmueble y decide poner en venta sus derechos de leasing, queda atado a la voluntad del banco que puede entrabarle la cesión de sus derechos para obligarle a pagar la totalidad del saldo. Tratándose de créditos hipotecarios, la venta de cosa hipotecada es perfectamente válida y no necesita el consentimiento del acreedor hipotecario. El usuario puede vender y pactar que el comprador siga pagando las cuotas, como lo han hecho miles de propietarios de inmuebles con crédito hipotecario. (Artículo 2440 del Código Civil Colombiano)

- Señala Muñoz Montoya que “en los procesos de restitución de inmuebles el demandado (arrendatario) no es escuchado si no prueba estar al día. En los procesos hipotecarios usted puede ser escuchado y presentar excepciones, pedir la r liquidación del crédito, aun estando en mora” (Muñoz Montoya, Peligros del Leasing Habitacional, 2017)

## 2.10. Regulación del Leasing Inmobiliario en la actualidad

Como se ha recalcado a lo largo de esta investigación, la figura de leasing inmobiliario aún no rige en Costa Rica, como menciona Vindas Quirós “el pasado 13 de Mayo del 2013 se mencionó la posibilidad de que la Cámara de construcción trabajaba en una propuesta de Leasing Inmobiliario, que permitiría la compra de casa para quienes no contaban con la prima, pero el proyecto paso a manos del Ministerio de vivienda para su conocimiento y valoración y también está siendo estudiado por una comisión en la Cámara de la Construcción que incluye al sector financiero”. (Vindas Quirós, 2017).

Hoy en día rige en Costa Rica una empresa llamada Fomento Urbano S.A, es una empresa de capital costarricense, con más de 45 años en el mercado y agremiado de la Cámara Costarricense de la Construcción y el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos. Inscritos ante el Ministerio de Economía Industria y Comercio en Ventas a Plazo.

Actualmente la empresa cuenta con la certificación ISO 9001 2015 y Carbono Neutral, ambas otorgadas por INTECO, la cual tiene un proyecto llamado “Fuente del Sol” ubicado en Desamparados de San José, aunque no es un proyecto que maneja la figura de leasing inmobiliario como tal, pero si tienen la opción, que el arrendatario opte por la compra del bien, donde este se compromete a realizar el pago de la prima por seis meses y se le da la opción de habitar en el inmueble una vez firmado el contrato, y al pasar los seis meses se realiza el crédito hipotecario con la entidad financiera que el cliente crea mejor, esto es con el fin que el usuario no tenga que incurrir a gastos

adicionales como el de un arrendamiento, sino que realice el pago de un bien que ya está aprobado por la entidad financiera y este es el poseedor de ese bien inmueble. (Fomento Urbano, 2017)

Por lo demás se queda a la espera el proyecto de ley que quiere promover el diputado Mario Redondo Poveda sobre este tema de leasing inmobiliario, bajo los mismos parámetros mencionados en esta investigación, enfatizado a aquella clase media que no cuenta con capacidad de ahorro pero son personas aptas de crédito para poder hacerle frente a una deuda de vivienda.

### 2.11. Aspecto Tributario

Existe un criterio denominado de la realidad económica, que es importante para fijar los parámetros de la actuación tributaria, este principio es un enfoque de interpretación de las leyes tributarias que aparecieron en Europa a principios del siglo XX, como reacción ante la imposibilidad en que se encontraban los tribunales fiscales de aplicar en forma correcta los gravámenes, ya que la base de imposición estaba prefijada por los elementos del Derecho Civil, con una perspectiva estrictamente privatista e individualista ( oficio de la tributación directa del 13 de Mayo de 1996). Durante la segunda mitad de siglo XX, la tesis de la realidad económica se consolidó en el terreno tributario.

Este método de interpretación se basa en el criterio de que la distribución de la carga tributaria surge de una valoración de la capacidad contributiva, hecha por el legislador, que toma teniendo en cuenta la realidad económica del momento. Por esta razón solo se logra descubrir el verdadero sentido y alcance de la Ley, recurriendo a la misma realidad que se quiso plasmar en el origen del tributo.

Indica Romero Pérez que “las partes contratantes en un arrendamiento con opción de compra pueden pactar las condiciones que deseen; pero la administración tributaria, con fundamento en el artículo 8 del Código de Normas y Procedimientos Tributarios, puede desconocer esos acuerdos y determinar el hecho generador en atención a la realidad económica subyacente en la situación contractual”. (Romero Pérez J. E., *Contratos Económicos Modernos*, 2004)

El artículo N° 8 - Interpretación de la norma que regula el hecho generador de la obligación tributaria, indica: “Cuando la norma relativa al hecho generador se refiera a situaciones definidas por otras ramas jurídicas, sin remitirse ni apartarse expresamente de ellas, el intérprete puede asignarle el significado que más se adapte a la realidad considerada por la ley al crear el tributo. Las formas jurídicas adoptadas por los contribuyentes no obligan al intérprete, quien puede atribuir a las situaciones y actos ocurridos una significación acorde con los hechos, cuando de la ley tributaria surja que el hecho generador de la respectiva obligación fue definido atendiendo a la realidad y no a la forma jurídica. Cuando las formas jurídicas sean manifiestamente inapropiadas a la realidad de los hechos gravados y ello se traduzca en una disminución de la cuantía de las obligaciones, la ley tributaria se debe aplicar prescindiendo de tales formas”. (Conejo Sánchez, 2015, pág. 12).

El principio de la realidad económica no constituye un mecanismo jurídico tendente a respetar irrestrictamente la voluntad de las partes en un contrato civil o mercantil, todo lo contrario, es una ficción jurídica que permite a los jueces en materia tributaria, prescindir de las formas legales que por razones de conveniencia han escogido los particulares, y aplicar las leyes de su verdadero sentido; es decir, con apego a la auténtica voluntad del legislador al momento de promulgarlas.

Desde la perspectiva tributaria, esta dependencia ha sostenido los siguientes criterios:

- Para los efectos de la aplicación del impuesto a los activos, se considera que los bienes en arrendamiento con opción de compra forman parte del activo de los arrendatarios.
- Las operaciones implícitas en los arrendamientos con opción de compra se consideran perfeccionadas desde el momento en que se suscriben los convenios y no a lo largo de la vigencia de estos, ni al finalizar los plazos correspondientes.
- En el tributo sobre las ventas, la compraventa se considera realizada al suscribir el contrato y en ese momento debe recaudar el impuesto. En el tributo a los activos, los bienes arrendados se toman como parte del activo de los arrendatarios, a partir de la suscripción de los convenios.

Actualmente la Dirección General de Tributación Directa aún no ha emitido ningún pronunciamiento que se refiera expresamente al contrato de leasing aplicado en bienes inmuebles. No obstante resulta importante señalar uno de los principales pronunciamientos que para efectos de regulación fiscal del contrato de leasing, emitió la Dirección antes relacionada el 13 de Mayo de 1996.

Se trata del oficio #799, del cual a continuación se extrae aquellos elementos que de conformidad con dicho oficio, que son de mayor relevancia y que a su vez son aplicables en el leasing inmobiliario:

- El arrendador adquiere el bien a nombre propio, de manera que será de su propiedad hasta el momento que el arrendatario, al finalizar el plazo del contrato ejecute, si así lo desea, la opción de compra.
- El plazo del contrato es invariable, de modo que el arrendatario no podrá ejercer la opción de compra sino hasta que finalice dicho plazo.
- El arrendatario adquiere una opción de compra, es decir queda a su entera discreción adquirir o no el bien, al finalizar el plazo del contrato.

- El canon mensual que pague el arrendatario debe ser considerado como la amortización de la vida útil del bien y como cuota periódica por arrendamiento, e incluye los intereses que remuneren el capital invertido por el arrendador, sus gastos de administración y la utilidad respectiva.
- El valor residual es aquel que se consigna en el contrato y expresa el precio de la compraventa final del bien por parte del usuario si decide ejecutar la opción de compra. Señala además, el límite de amortización del costo del bien que practicaría la arrendadora durante la vida del contrato.

Este mismo oficio establece que la modalidad de contratos de "arrendamiento con opción de compra" utilizados en nuestro medio, adolece de una serie de particularidades:

Primero, el objeto de estos contratos es el uso de un bien determinado, a cambio de una cuota de alquiler con un costo financiero implícito.

Segundo, en nuestro país suelen suscribirse dos contratos: uno de arrendamiento y otro separado de opción de compra, debido a que hasta este momento la legislación costarricense no contempla un contrato que combine tales figuras, circunstancia que si encuentra solución en otros países.

Tercero, en la opción de compra se establece que el arrendatario puede adquirir el activo durante el plazo previsto, sin embargo, ésta normalmente se ejercita al finalizar el contrato. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000)

Cuarto, el arrendatario paga al arrendador un depósito de garantía al inicio de la operación cuyas características más relevantes son:

a) Su fin es cubrir, en determinado momento, cualquier diferencia entre el valor del activo en el mercado, y el saldo del valor de dicho bien, que no haya sido recuperado mediante las cuotas periódicas.

b) Garantizar los riesgos que se deriven de una eventual depreciación.

c) Si el activo es devuelto antes del término del arrendamiento, el arrendatario pierde la garantía.

d) Por lo general, al final del periodo del contrato, el valor del bien equivale al monto del depósito en garantía.

Estos son a grandes rasgos, los elementos más importantes que se pueden extraer del oficio #799, los cuales a continuación se complementan mediante el análisis del tratamiento que de conformidad con las principales leyes tributaria debe darse un contrato de leasing inmobiliario.

#### 2.10.1. Impuesto de la renta

Expresa Martínez Coto, “el tratamiento dado por la Administración Tributaria frente a este impuesto puede resumirse de la siguiente manera al suscribir el convenio de arrendamiento con opción de compra, el arrendador vende a crédito una mercadería y el arrendatario adquiere a plazos un activo”. (Martínez Coto, 1996)

Un análisis correcto de la aplicación de este impuesto al contrato de leasing de inmuebles requiere analizar dos puntos de vista:

2.10.1.1. Desde el punto de vista del arrendador o dador: señala el artículo 51 de la ley del impuesto sobre la renta que el arrendador debe declarar como ingreso gravable el monto total de la operación en el ejercicio fiscal en que se suscribe los contratos, en virtud de que está obligado a declarar sus operaciones con el sistema contable del devengado.

Según Trejos Brenes, “en este tipo de operaciones se le da al bien dado en arrendamiento, ya sea mueble o inmueble, el mismo tratamiento que se da a un bien que ha sido objeto de una venta, razón por la cual el arrendador no debe incluirlo entre sus activos fijos, así mismo, cualquier gasto llevado a cabo por el arrendador, dentro de los cuales se incluyen los impuestos que pudiesen afectar al bien, deberá ser deducido en las declaraciones de la renta de éste, puesto que los respectivos comprobantes de pago estarán a su nombre”. (Trejos Brenes, Tesis: Formas Atípicas de Contratación: El Leasing Inmobiliario su Especificidad Y Trascendencia, 2000, pág. 134)

Por otro lado, en el caso que durante la vigencia del contrato o al finalizar el plazo respectivo, el arrendatario opte por no comprar el bien y lo devuelva al arrendador, éste sólo tendrá derecho a deducir el remanente de la depreciación que no haya sido rebajada por el arrendatario.

2.10.1.2. Desde el punto de vista del arrendatario: se ha establecido que si se trata de un arrendamiento de capital, el arrendatario ha de tratar los bienes arrendados como si fueran propios, por considerarse que la operación equivale a la adquisición de un activo. Por ende, tendrá derecho a deducir de la renta lo correspondiente a la depreciación de los bienes, así como los intereses implícitos en la operación y la parte de los cánones mensuales que corresponda a la amortización de la inversión realizada.

Únicamente a partir del ejercicio de la opción de compra, el arrendatario podrá deducir en sus declaraciones de renta los tributos que afecten el bien en el caso de que éste se encuentre afecto a impuestos deducibles de la renta, aun cuando por cláusulas contractuales sea el propio arrendatario quien los pague desde la suscripción de los convenios.

En el momento en que el arrendatario incorpore los bienes dados en arrendamiento a su activo fijo, y los utilice en la generación de ingresos que están afectos al impuesto sobre la renta, tendrá derecho a deducir la depreciación de los mismos, así como sus respectivos intereses.

La Ley del Impuesto sobre la Renta número 7092 del 21 de abril de 1988, contempla en el artículo 1, párrafo segundo, el hecho generador, al señalar que éste es la percepción de las rentas en dinero o especie, continuas u ocasionales. A su vez, el Reglamento a dicha Ley, reafirma lo dicho en su numeral 2. Por lo tanto, en un contrato de leasing, incluyéndose el leasing inmobiliario, una vez iniciada la relación de negocio entre el dador, el usuario y el vendedor, se hace exigible el pago del impuesto correspondiente.

# Capítulo III

## Marco Metodológico

### 3.1. Paradigma y tipo de investigación

El paradigma es un sistema teórico dominante en la ciencia en cada período de su historia, que organiza y dirige la investigación en una cierta dirección, de igual forma permite el surgimiento de ciertas hipótesis e inhibe el desarrollo de otras, así como centra la atención de quién investiga en determinados aspectos del tema de estudio o problema y oscurece otros. El paradigma cualitativo utiliza un método de análisis descriptivo e interpretativo, lo cual cabe mencionar que no existe un paradigma que constituya la solución absoluta a los problemas planteados en esta investigación, sino que cada uno de ellos constituye diversas formas de llevar a efecto una investigación. (Gurdián Fernández, 2007)

Se verifican, en cambio, dos fases diferentes de desarrollo, en un primer momento, hay un amplio consenso en la comunidad científica sobre cómo explotar los avances conseguidos en el pasado ante los problemas existentes, creándose así soluciones universales que Thomas Samuel Kuhn llamaba “paradigmas”. En un segundo momento, se buscan nuevas teorías y herramientas de investigación conforme las anteriores dejan de funcionar con eficacia. Si se demuestra que una teoría es superior a las existentes, entonces es aceptada y se produce una “revolución científica”. Tales rupturas revolucionarias traen consigo un cambio de conceptos científicos, problemas, soluciones y métodos, es decir, nuevos “paradigmas”. Aunque estos cambios paradigmáticos nunca son totales, hacen del desarrollo científico en esos puntos de confluencia algo discontinuo; se dice que la vieja teoría y la nueva son inconmensurables una respecto a la otra. Tal inconmensurabilidad supone que la comparación de las dos teorías es más complicada que la simple confrontación de predicciones contradictorias una respecto a la otra. (Kuhn, 1971)

Por otra parte, el paradigma cualitativo posee un fundamento decididamente humanista para entender la realidad social de la posición idealista que resalta una concepción evolutiva y negociada del orden social. El paradigma cualitativo percibe la vida social como la creatividad compartida de los individuos.

El hecho de que sea compartida determina una realidad percibida como objetiva, viva y cognoscible para todos los participantes en la interacción social. Además, el mundo social no es fijo ni estático sino cambiante, mudable, dinámico. (Kuhn, 1971)

El paradigma cualitativo no concibe el mundo como fuerza exterior, objetivamente identificable e independiente del hombre. Existen por el contrario múltiples realidades, en este paradigma los individuos son conceptuados como agentes activos en la construcción y determinación de las realidades que encuentran, en vez de responder a la manera de un robot según las expectativas de sus papeles que hayan establecido las estructuras sociales. No existen series de reacciones tajantes a las situaciones sino que, por el contrario, y a través de un proceso negociado e interpretativo, emerge una trama aceptada de interacción. El paradigma cualitativo incluye también un supuesto acerca de la importancia de comprender situaciones desde la perspectiva de los participantes en cada situación. (Gurdián Fernández, 2007)

El objeto de la investigación de este paradigma es la construcción de teorías prácticas, configurados desde la misma praxis y constituida por reglas e intenta comprender la realidad dentro de un contexto dado, por tanto, no puede fragmentarse ni dividirse en variables dependientes e independientes. Además describe el hecho en el que se desarrolla el acontecimiento, esto es optar por una metodología cualitativa basada en una rigurosa descripción contextual de un hecho o situación que garantice la máxima intersubjetividad en la captación de una realidad compleja mediante una recogida sistemática de datos que posibilite un análisis e interpretación del fenómeno en cuestión. Aboga por la pluralidad de métodos y la adopción de estrategias de investigación específicas, singulares y propios de la acción humana y estudia con profundidad una situación concreta y profundiza en los diferentes motivos de los hechos. (Gurdián Fernández, 2007)

### 3.1.1. Finalidad

Esta tesis tiene una finalidad mixta, ya que parte de dos teorías existentes sobre el tema del leasing inmobiliario, tanto la parte teórica, ya que tiene como objetivo recopilar información para construir una base de conocimiento desde la que parte la investigación aplicada, en el tema de leasing inmobiliario, que se va agregando a la información existente, donde se analiza cómo es que esta figura opera actualmente en otros países como Colombia, Perú, Chile, Argentina, Estados Unidos, ya que en Costa Rica no se aplica actualmente y las personas interesadas en este proyecto tengan este material de apoyo, tomando en cuenta el proceso de ejecución que este conlleva.

Por otro lado esta investigación pretende buscar una solución pronta a la falta de vivienda que sufre la población costarricense hoy en día, y determinar cuáles han sido algunas de las causas que han generado que el Estado vele por dar una vivienda digna aquellas familias en estado de necesidad y no ha habido un enfoque en resolver este problema actual con la clase media, esto debido a que hay actualmente bancos como Scotiabank Perú, Scotiabank Colombia y Davivienda Colombia, que aplican este sistema de leasing inmobiliario, el cual ha sido de gran éxito tanto para la entidad financiera que lo aplica, como para aquel cliente que no tiene la posibilidad de contar con una cuota inicial en un tiempo inmediato, o no puedan justificar sus ingresos para acceder a un crédito hipotecario debido a que sus ingresos son informales y variables mes a mes, pero si cuentan con capacidad de pago.

Por lo tanto si se habla de arrendamiento, hipoteca o leasing, se pueden encontrar muchas fuentes de información que nos guíen a entender cada uno de estos conceptos, pero en leasing inmobiliario la bibliografía es muy limitada por lo que se pretende con esta tesis dejar este tema abierto a analizarse para futuros proyectos que tenga el Estado o las entidades que quieran abrir mercado a esta figura.

### 3.1.2. Dimensión temporal

El estudio de esta investigación es de tipo longitudinal, entiéndase que es donde se va a analizar varios momentos y cambios que se han dado con el paso del tiempo en la figura de leasing inmobiliario, y así conocer más a fondo la problemática actual, que existe por la falta de vivienda propia, desde el momento que se observa el déficit habitacional en Costa Rica hasta el momento que vienen factores, leyes y ayuda por parte del gobierno para disminuir esta problemática.

Es importante señalar que los participantes o casos de la investigación no son los mismos, pero la población sí, donde participa los mismos sujetos a lo largo de cierto periodo de tiempo.

Los estudios longitudinales tienen la ventaja de que proporcionan información sobre cómo los, conceptos, procesos, variables, comunidades, fenómenos, y sus relaciones evolucionan al paso del tiempo, por lo que se va analizar las variables que se van dando en diferente período, para evaluar el cambio en éstas ya que el interés que se tiene es estudiar la presencia de factores y efectos que ha tenido la figura de leasing inmobiliario con el paso del tiempo, las soluciones que ha conllevado este proyecto y estudiar las diferentes variables que se han empleado desde su aplicación.

### 3.1.3. Marco Espacial

Esta investigación se realiza bajo un análisis jurídico tomando en cuenta la normativa del leasing inmobiliario de otros países, tales como: Chile, Perú, Estados Unidos, Colombia, Argentina y Costa Rica, dado que como se ha especificado anteriormente la figura de leasing inmobiliario no es regulada en Costa Rica actualmente, por lo cual se hace un análisis comparativo tomando en cuenta la figura de leasing actual, tanto operativa como financiera que si es regulada en el ordenamiento jurídico costarricense.

Y tomando en cuenta la jurisdicción de estos países, recalcar cuales son las ventajas y desventajas que podría traer el leasing inmobiliario en caso que se empelara en el país.

Por otra parte esta investigación va enfatizada desde un análisis macro, ya que conlleva la problemática actual que existe en el déficit habitacional y poder tener alternativas que puedan ayudar a solucionar este problema, pero a su vez lleva un análisis micro, ya que la opción que se va analizar es simplemente el leasing inmobiliario, para beneficiar a aquellos usuarios que no tienen capacidad de ahorro pero si capacidad de pago, por lo cual esto lleva a una parte de la población que se le llama actualmente la clase media.

### 3.2. Sujetos y fuentes de información

#### 3.2.1. Sujetos de estudio

En esta investigación se emplea la participación de diferentes profesionales en el tema de leasing, que laboran para entidades financieras y entidades del Estado, esto con el fin que se pueda aprovechar y exponer más a fondo la figura de leasing inmobiliario y que la misma se pueda dar a conocer a entes que estén capacitados para emplear esta figura de leasing inmobiliario. También se da la participación de un profesional en el ámbito de vivienda, el cual nos ayudara a formular más a fondo la causa del déficit habitacional.

### 3.2.2. Fuentes de información

Como se ha mencionado en enumeradas veces las fuentes de información que se emplean en este tema de investigación son escasas y además muchas de las leyes u normas que se encontraran en esta tesis son específicamente internacionales, ya que al no ser regulado el leasing inmobiliario en Costa Rica, no existe más que informes de proyectos que impulsaron el leasing inmobiliario en algún momento pero nunca se emplearon, por lo que se usara de referencia normas y leyes de suma importancia para el estudio de la figura de leasing.

#### 3.2.2.1. Primarias

En esta investigación se utilizará fuentes que son de suma importancia y relevancia para realizar el desarrollo tanto del déficit habitacional que existe actualmente, dar una alternativa para solucionar este problema por medio del leasing inmobiliario y conocer el ámbito jurídico mediante cual se regula, tales como: la Constitución Política de Costa Rica, Código Procesal Civil, Código Civil, Código de Comercio, Ley General de Arrendamientos Urbanos y Suburbanos, Código Tributario y la Ley del Sistema Nacional de Ahorro y préstamo.

#### 3.2.2.2. Secundarias

En estas fuentes se utilizaran textos recopilados por otros autores, entrevistas ya elaboradas por otros reporteros, páginas web, periódicos como La Nación, El Financiero, informes y libros que ayuden a obtener cualquier tipo de información sobre el tema de leasing inmobiliario, libros de Derecho Contractual y Mercantil, que tengan información sobre temas de Derecho Privado, y así llegar a las conclusiones de la tesis con toda esta información seleccionada.

### 3.3. Recolección de población y muestra

Se realizan tres entrevistas a personas que son de suma importancia para esta investigación, se consulta directamente a sujetos que conozcan sobre el tema del leasing inmobiliario, y tengan la capacidad jurídica para poder proponer esta figura como una solución al conflicto actual que existe con el déficit de vivienda, se aportara el punto de vista de dos funcionarios del Estado, además de un funcionario que labora como ejecutivo de negocios de una entidad financiera, por lo que más adelante se analiza las perspectiva de cada uno de estos.

### 3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

En esta investigación se utiliza como manera de recolección de datos la entrevista semiestructurada y libre, ya que se explica al entrevistado los propósitos de la reunión y se solicita la autorización para grabarla, se sigue una guía de preguntas de manera que el entrevistado pueda expresarse libremente y si es necesario se modifica el orden de las preguntas acorde al tema se esté tratando y el entrevistado profundiza algunos aspectos más a fondo.

Son entrevistas más flexibles y dinámicas, y a la vez se mantiene la suficiente uniformidad para alcanzar interpretaciones acordes con los propósitos del estudio, se puntualiza la manera de elaborar preguntas, se parte de que las preguntas que se plantean se ajusten a las personas entrevistadas, por lo que realiza dentro de la misma aclaración de términos y se reduce el formalismo.

# Capítulo IV

## Análisis de Interpretación de Datos

## 4.1. Análisis de los datos

### 4.1.1. Entrevistas a profesionales

Se realizó entrevistas a los profesionales mencionados anteriormente, con base a los datos recopilados se analizará cada una de las preguntas y se empleará la opinión y el conocimiento de cada uno de los entrevistados en esta investigación.

#### Preguntas a profesionales

1. ¿Cree usted que existe un déficit habitacional en Costa Rica?

#### Profesional I

Si, Costa Rica no ha sido un ente regulador en el déficit habitacional, ya que el gobierno ha evitado invertir y desarrollar políticas para combatir este problema, aunque ha tratado de enfatizarse con aquella población de menos recursos, pero el sistema de Costa Rica es completamente rígido, ya que ofrece a alguna población ayuda pero bajo muchos defectos, siempre y cuando se realicen créditos de vivienda, donde inclusive los usuarios de clase baja puedan optar por un bono máximo de ₡6.500.000, pero muchas veces la capacidad de pago no es suficiente, por lo que el Estado va a tener que optar por otros proyectos de ley para atacar el problema habitacional que existe en el país, más aquellos sectores que viven en tugurios que son los más necesitados.

Por otra parte este gobierno ha evitado desarrollar políticas para erradicación de precarios, lo cual no deja de ser un problema importante porque estos se empiezan a convertir en bombas de tiempo para el país, ya que es ahí donde se promueve el vandalismo, el narcotráfico, entre otros.

## Profesional II

Cuando el país está en los años 80, hubo un gran incremento en la crisis social y muchas personas en asentamientos y tugurios, lo cual esto trajo la necesidad de incorporar un sistema donde se unieran las opciones que ya existía, con respecto al financiamiento habitacional, ya para ese momento existían los bancos, todo lo mismo que existe en la actualidad, pero cada una con un sistema de financiamiento independiente.

Por lo tanto en 1986 se crea el Sistema Financiero Nacional Para la Vivienda con el fin de juntar todos esos esfuerzos en un solo marco legal y que hubiera un ente rector en materia financiera, por lo que el BANVHI es un banco, no es un dador de bonos, lo que pasa es que financiamiento es bono de vivienda también, es un ente rector en materia financiera, no es una institución política es un banco donde se ven los recursos financieros donde hay un criterio técnico de los recursos para un fin social dando vivienda a las familias más considerables y vencer el déficit habitacional del país.

## Profesional III

El déficit habitacional es una brecha muy amplia que siempre ha existido en Costa Rica, pero a su vez se han promovido programas para ayudar a aquellas personas en necesidad de vivienda, sea cual sea la alternativa que se le ofrezca al usuario y que este tome, son oportunidades de negocio para el país, esto debido a que siempre hay opciones de crédito, de programas que ofrece el Estado, pero ese déficit habitacional ha contribuido a muchas de las entidades financieras a seguir compitiendo en el mercado, debido a la gran cantidad de usuarios que andan en busca de una vivienda para poder habitar junto con sus familias.

Por lo tanto creo que si existe el déficit habitacional, pero no solo se debe ver como un problema para el país, sino una forma de comercio ya que el país cada vez desarrolla más proyectos de vivienda, más créditos, más arrendamientos.

#### Análisis de la información suministrada

De las posiciones de los profesionales entrevistados, se puede decir que en Costa Rica si existe el déficit habitacional, primeramente porque los programas que el Estado ofrece, como alternativa para dar solución a este problema, van dirigidos a una minoría de población, ya que se hacen programas para personas en extrema necesidad y por otro lado no todos los usuarios son sujetos a crédito para poder optar a los diferentes tipos de financiamiento que ofrecen las entidades financieras.

2. ¿Cuáles son las opciones que se le han dado a la población Costarricense para facilitar el acceso a vivienda?

#### Profesional I

Costa Rica si ha tenido varios proyectos de vivienda, pero su énfasis ha sido a esa población que realmente lo amerita, que son las personas con necesidad extrema, las cuales cuentan con un salario mínimo para poder sustentar una familia.

Además se impulsó la Ley 9351, que es una Ley Para Garantizar el Buen Uso de La Vivienda De Interés Social, proyecto que comulga la preocupación que tiene el BANVHI respecto a invertir en familias que verdaderamente ocupen una solución de vivienda, y que no se repita lo que hasta la fecha sucede, donde el Estado arriesga a invertir en familias que no hacen ocupación de su vivienda y deja de atender a otras familias que eventualmente sí la ocuparían con urgencia y estas viviendas a menudo son abandonadas, banalizadas, invadidas o dañadas.

Existe una serie de importantes vacíos que se han generado a raíz de la transformación del bono familiar de vivienda, que originalmente era un crédito, en una donación; no obstante, al transformarse en donación no se dictaron normas necesarias para que el subsidio pudiera ser regulado a lo largo del tiempo. Históricamente, al no contar con las herramientas legales que permitan minimizar el alquiler, abandono o venta de las viviendas, el Estado ha sido permisivo en estos casos.

Por otro lado se había incluido los créditos por unidades de desarrollo, era una especie de combinación de financiamiento en dólares, y su tasa de interés era más baja, que permitía alternativas a los sectores de clase media, para adquirir vivienda, no obstante después por la forma de cálculo las unidades de desarrollo empezaron a aumentar la fórmula que se aplicaba entonces también se empezó a elevar mucho la tasa que tenían que aplicar.

Actualmente hay un proyecto de ley en discusión que se titula “Ley de Cooperativas de Vivienda de Usuarios por Ayuda Mutua”, la iniciativa crea un marco normativo que permite a más personas en el país tener acceso a una casa por medio de la constitución de cooperativas, esto responde a una necesidad no satisfecha en los jóvenes y mujeres líderes de hogar, de clase media o condiciones de exclusión, mediante la Economía Social Solidaria. El proyecto efectúa además, la implementación de un programa que permita intervenir el subsidio estatal denominado Bono Familiar de Vivienda, en la construcción de complejos habitacionales en esa modalidad cooperativa. Este proyecto aprovecha las ventajas de esa forma de asociación social, para garantizar a más costarricenses el acceso a vivienda digna, el cual aún no ha sido aprobado.

## Profesional II

El BANVHI cuenta con una serie de proyectos que son regulados por las entidades financieras del país, ya que el BANVHI al ser un banco de segundo piso, las mutuales, cooperativas y bancos son los encargados en regular estos proyectos, inclusive las inmobiliarias, esto en el aspecto de crédito.

Además el dicha entidad tiene el llamado bono diferido, que no se aplica a la vivienda, si no a la deuda del usuario, ósea un aporte a la cuota mensual, siempre es durante los primeros cinco años, el cual es trabajado por las mutuales. También existe el llamado bono de segunda vivienda o bono integral, es para aquellas personas que tiene lotes o propiedades que no se pueden segregar o para hacer un segundo piso en una casa habitacional ya existente, siempre todos estos requisitos van a ser analizados por la municipalidad correspondiente.

Por otro lado hay que tener claro que el BANVHI tiene lugares prohibitivos para el bono como Coronado, ya que el mínimo que establece la municipalidad por lote es de trescientos metros cuadrados, lo cual no se podría desarrollar un proyecto de vivienda ahí debido a que no se le puede dar a una sola familia terrenos tan amplios, al igual que existen normativas que no nos permiten crear proyectos de vivienda por el costo de la tierra, pero en nuestra página web esta la lista de proyectos de vivienda ya calificados por nuestra entidad.

### Profesional III

Las entidades bancarias, cooperativas, entre otras, han tratado de promover el tema de vivienda por medio de programas publicitarios, donde ofrecen créditos, o aquellas inmobiliarias que ofrecen sus proyectos urbanísticos, pero no todo lo que ofrecen es como lo publican, ya que hoy en día la forma más factible para tener una vivienda propia es por medio de un crédito hipotecario, ya que el Estado no tiene la capacidad económica para proveer de vivienda a toda la población costarricense, debido a que los créditos de vivienda son la herramienta más común que existe en Costa Rica, basta con visitar las entidades financieras estatales, como la banca privada y tener una idea de las tasas de interés, plazos y cuotas que estos ofrecen y así tener un panorama si se es o no sujeto de crédito.

## Análisis de la información suministrada

De acuerdo con la información recopilada se puede decir que el gobierno costarricense de alguna u otra manera ha tratado de mitigar el déficit habitacional, por medio de proyectos de ley y urbanísticos que regulen el tema de vivienda.

Además el BANVHI que ha venido a ser ese banco se segundo piso para aquellos usuarios en estado de necesidad y ha utilizado la colocación de sus recursos específicamente para solventar esa necesidad que tiene hoy en día la población de Costa Rica.

Por otra parte se puede decir que actualmente la figura financiera que se ha dado a conocer para adquirir vivienda es el crédito hipotecario, ya que es la más común y la que se le ofrece a los usuarios por las financieras, sin mas no saber que este tipo de crédito con lleva a una serie de requisitos que muchas veces no se pueden cumplir.

### 3. ¿Qué tipo de limitaciones existen hoy en día para adquirir una vivienda?

#### Profesional I

Hoy en día existen muchas restricciones para poder adquirir una vivienda, primero hay que establecer un sistemas más balanceado, donde hay una parte de la población que no tiene ninguna capacidad de pago pero si son aptos para un bono de vivienda y otra parte que si son personas aptas para crédito pero no son aptas para bonos de vivienda, por lo que no se les está garantizando o facilitando esta opción, ya que las limitantes por parte de las entidades financieras son cada vez más complejas, y nuestro sistema administrativo y financiero es totalmente cuadrado, no es creativo a la hora de proporcionar soluciones, debido a que no ofrece oportunidades y no previenen la problemática del déficit habitacional.

Costa Rica debe avanzar en un verdadero mercado de hipotecas y el Banco Hipotecario y el Sistema Financiero para la Vivienda, que es un banco de segundo piso para visualizar las oportunidades de vivienda a donde se deben enfatizar, no lo han hecho por estar en proyectos o asuntos que no son de su mera administración.

## Profesional II

Las limitaciones en todo los proyectos siempre han existido y siempre existirán, por lo que es importante saber, si esas limitantes pueden afectar o no la población de Costa Rica y cuál es el papel que está ejecutando cada una de las entidades estatales para combatir o minimizar este problema, por lo que cabe recalcar que una de las limitaciones que existen es el manejo de los recursos del Estado, que no han sido bien utilizados. Al menos el BANVHI da un monto de once mil millones de colones en bonos al año, ese es el presupuesto actual que se tiene, pero muchos de estos bonos ya cuando son aprobados quedan ahí en espera, ya sea porque el solicitante no continuó con el trámite o alguna otra novedad que se presentara, por lo que estos bonos ya son contabilizados dentro del presupuesto anual del BANHVI y en el momento que se acabe el presupuesto se paraliza este beneficio y muchas de las personas que lo necesitan quedan en una lista de espera donde esta puede tardar de ocho meses a un año.

## Profesional III

La limitación más común que existe es la capacidad de pago de los clientes, debido a que actualmente para compra de lote, construcción o compra de casa, se necesita siempre de un ahorro adicional, ya que la mayoría de las entidades financieras solicitan una prima por lo general de un 20% sobre el valor del inmueble, entonces ¿qué pasa con aquellas personas que si son aptos de crédito pero no cuentan con este tipo de ahorro? el banco le cierra las puertas a esta oportunidad de adquirir vivienda, aunque sea un cliente que ya paga más por un arrendamiento de vivienda, que por una cuota mensual para un crédito.

Ese es el mayor obstáculo que se observa día con día dentro de nuestras entidades y es muy lamentable como siendo entidades abiertas al negocio y al comercio pierden oportunidades de crédito todos los días.

#### Análisis de la información suministrada

Primeramente se puede decir que Costa Rica se ha estancado en un sistema de vivienda muy ambiguo, que lo único que ha logrado es que el déficit habitacional sea cada vez mayor, y la administración ha delegado a las juntas directivas de cada una de las entidades del Estado que resuelva, lo cual no ha habido solución a este problema, no hay oportunidades para la clase media, ya que los programas de vivienda se enfocan en la gente más necesitada.

Por otra parte, los recursos del Estado no se utilizan de la mejor manera, no se invierte en lo que realmente es importante, no hay beneficios sino que cada vez son más las desventajas que se le ofrecen a los usuarios. Las entidades, cada vez son más las condiciones que solicitan para ser aptos para créditos de vivienda, por lo que los interesados prefieren optar por arrendamientos, ya que se es más fácil cumplir un contrato de arrendamiento, que un contrato de crédito hipotecario, ya que el costo es mucho más elevado en este último.

4. ¿Conoce la Figura de Leasing Inmobiliario? ¿Cree que sería una buena opción para adquirir el derecho de propiedad?

#### Profesional I

A raíz de todo lo que se ha venido analizando, hay que abrir nuevas oportunidades, y opciones se pueden explorar para ayudar a la clase media con el problema que acarrea el país en el ámbito de vivienda y uno de esos es el leasing inmobiliario, ya que en ocasiones algunos funcionarios del gobierno lo hemos planteado.

Por lo tanto si la conozco pero no tengo presente tan a fondo la forma de cómo trabaja esta figura, inclusive se ha conversado con personas de Chile y Colombia, ya que son países donde esta figura hoy por hoy es tutelada. Creo que sería una excelente opción ya que permite a los bancos abrir nuevas alternativas no solo de negocio sino que vendría a solventar la capacidad de pago de una familia que durante años se ha dedicado a pagar un arrendamiento y que también puedan optar por la opción de compra del inmueble.

#### Profesional II

Anteriormente se ha escuchado algunos profesionales en materia financiera hablar de la figura de leasing como un arrendamiento de un bien, pero enfatizado a bienes para empresas, como maquinarias y vehículos, y así el cliente se pueda liberar del pago de impuestos, entre otros beneficios más que conlleva el leasing, pero la figura de leasing inmobiliario como forma de adquirir vivienda no, creo que ya analizando un poco el sistema de esta figura es excelente, para aquellas personas clase media o alta que actualmente andan en busca de vivienda y de los sistemas de financiación que ofrecen las entidades financieras.

Es una muy buena opción porque ayuda a que el usuario pueda disponer del bien inmueble, sin necesidad que tenga que realizar gastos adicionales, como arrendamientos por años, créditos innecesarios para una prima, me permite arrendar el bien y en cierto tiempo ser el propietario o dueño directo, por lo que además sería una atractiva opción para la gente joven, ya que todos queremos hoy en día disponer de nuestros propios bienes.

#### Profesional III

Actualmente solo he conocido la figura de leasing operativo y financiero, que aplica tanto para figuras físicas como jurídicas y el crédito hipotecario que es para adquirir vivienda.

El leasing es una figura muy perseguida por las personas jurídicas, debido a que el cliente es exonerado de pago de impuestos, ya que este viene a formar un activo de su empresa.

Además los requisitos que se solicita al usuario son los mismos que cualquier tipo de crédito requiere, es una línea de crédito que se usa más que todo para banca desarrollo, no es una figura muy perseguida por su complejidad.

El leasing inmobiliario aun no lo conozco pero si suena muy atractiva la propuesta, ya que hay personas que pasan años pagando un arrendamiento sin oportunidad que ese bien les llegue a pertenecer a cierto plazo, por lo tanto esta figura de leasing inmobiliario viene a solventar por un lado, el déficit habitacional y por otro lado favorece al usuario a tener más capacidad de ahorro, ya que está pagando un bien que al finalizar el contrato le va a pertenecer a su patrimonio.

#### Análisis de la información suministrada

Cabe recalcar que la figura de leasing inmobiliario no es muy conocida por los usuarios o clientes de las entidades financieras, lo que si es cierto es que esta figura lleva consigo muchas ventajas, que se analizaron dentro de este trabajo de investigación, y por lo que han expuesto los profesionales entrevistados, se denota que el gobierno en algún momento a escuchado de esta figura e inclusive les ha llamado la atención y no han descartado la opción que en algún momento se pueda promover en Costa Rica. Solamente aplicándola se podrá ver si es una figura realmente atractiva para aquellos que andan en busca de vivienda.

5. ¿Cuáles limitaciones cree usted que nos da la figura de Leasing Inmobiliario?

Profesional I

Primeramente hay que analizar muchos aspectos que con lleva el leasing inmobiliario, si realmente todos los que participen dentro de este contrato se ven beneficiados, pero creo que la mayor limitación sería por parte de la SUGEF, ya que como lo mencione anteriormente suena muy interesante esta propuesta de leasing pero no se pretende tampoco que la entidad financiera se vea perjudicada aplicando esta figura, o inclusive que el cliente no pueda pagar el arrendamiento cuando ya lleva años pagando este como prima y pueda llegar a perder este beneficio de poseer el bien.

Profesional II

Las limitantes las tendrá que exponer el Estado en caso de su aprobación, pero si es una figura muy compleja, aunque es una excelente propuesta hay usuarios que prefieren pasar años pagando alquileres debido a que los bienes se deprecian con el tiempo y en caso que él sea arrendatario las mejoras siempre correrán por parte del arrendador quien es el dueño directo del bien, ya siempre son pasivos no son activos porque hay que invertir en ellos.

Profesional III

Creo que las entidades financieras siempre previenen las desventajas que les puede conllevar algún producto financiero, por lo tanto no sería rentable para los bancos llenarse de activos, si al final el cliente no paga ese leasing inmobiliario el banco va a proceder a adjudicar el bien, subastarlo o rematarlo, por lo tanto hay que establecer clausulas muy claras dentro de este tipo de contratos para que tanto la entidad financiera como el cliente no se vean afectados con este tipo de créditos, y procurar que sea una figura rentable para todas las partes que participen.

## Análisis de la información suministrada

Como se puede observar una de las mayores limitantes que existe en el leasing inmobiliario son las mismas cuestiones que se hacen tanto los bancos como las entidades financieras, además del rango de complejidad que resiste esta figura, por lo que es importante que quede claro que sea cual sea la figura que se quiera poner en práctica para adquirir vivienda siempre van a existir los riesgos, no se puede decir que no es rentable si ni siquiera se ha puesto en práctica dentro del país, por lo tanto habrá que analizar cada uno de los aspectos que el leasing inmobiliario conlleva para su aplicación.

# Capítulo V

## Conclusiones y Recomendaciones

## 5.1. Conclusiones

### 5.1.1. Conclusión sobre el estudio del déficit habitacional

Uno de los puntos que conlleva a realizar este estudio, es la gran problemática de carencia habitacional que existe actualmente en Costa Rica, ya que como se menciona en el principio de esta tesis, este es uno de los puntos más relevantes, ya que nos lleva a analizar esta figura y así buscar soluciones factibles para combatir este problema.

Según un estudio realizado por el CEPAL el gobierno costarricense comenzó a mostrarle interés a esta problemática desde años atrás, donde tratan de buscar alternativas que ayudaran a la población más necesitada a suplir vivienda, por lo que años después viene a constituirse el INVU, el cual viene a responder ante la problemática del déficit habitacional, creando programas de vivienda con recursos públicos. Pero se vio afectado, ya que se concentró a proveer vivienda a los más necesitados, dejando de lado la clase media de lado, por lo que se fueron consolidando otras entidades aprobadas por parte del Estado, tanto el BANVHI como el IMAS.

Estas instituciones están enfatizadas a resolver los problemas habitacionales de las familias en pobreza, que ayuda a mejorar los pueblos y ciudades de Costa Rica, el dotar de viviendas accesibles a la población costarricense, eliminar caseríos que se consideren peligrosos o insalubres y reubicar a su población en lugares más apropiados, así como promover la creación de residenciales y urbanizaciones. Pero no son entes reguladores para resolver el tema del déficit habitacional que actualmente vive el país.

Por lo que se podría esperar que, en el futuro, éste tienda a incrementarse; ya que, año tras año, se deterioran las estructuras físicas y requieren reparaciones, o bien, al aumentar el número de miembros en la familia, se puede caer en problemas de hacinamiento, que exigen ampliación de los espacios.

El periódico La Nación indicó en un reportaje realizado en Febrero del 2014 que la clase media lleva años de esperar una respuesta a las necesidades habitacionales que tiene el país, ya que los planes lanzados por el gobierno no han sido de gran amplitud , debido a que una parte de los sectores medios están en un limbo, con ingresos demasiado altos para aspirar al apoyo estatal en el marco de los programas existentes y, al mismo tiempo, muy bajos para obtener de otras instituciones financieras el crédito necesario.

El agresivo programa de vivienda de la primera administración Arias tomó fuerza a partir de una declaratoria de emergencia a cuyo amparo se dirigieron cuantiosos recursos del Gobierno central, las empresas públicas y otras instituciones al objetivo de incrementar el número de techos y reparar los existentes. La flexibilidad concedida a los administradores por la declaratoria de emergencia les permitió concretar, con altísimo grado de ejecutividad, programas complejos integrados en un magno esfuerzo nacional.

Para reducir el déficit habitacional, es necesario elaborar e implementar una efectiva política nacional de vivienda, que sea capaz de eliminar las prácticas inadecuadas que, sistemáticamente, se han llevado a cabo en distintos ámbitos e instituciones afines al sector, se debe acentuar la urgencia de una modificación efectiva en la forma de hacer política residencial en el país, ya que no se cuenta con un eficiente sistema de identificación de necesidades habitacionales, que permita priorizarlas y emitir lineamientos encaminados a solventar tales carencias.

Por lo que es importante reiterar primeramente el tema del déficit habitacional, que es lo que nos lleva a iniciar este proyecto de leasing inmobiliario, que permita disminuir el problema actual que existe en Costa Rica, en donde no ha habido soluciones meramente favorables para los usuarios, ya que no existen alternativas factibles dentro del mercado financiero que puedan satisfacer las necesidades de los interesados.

### 5.1.2. Conclusión sobre los aportes del leasing inmobiliario en el derecho comparado

Otro de los puntos trascendentes que se menciona en este trabajo de investigación es la comparación que se hace con la aplicación del leasing inmobiliario en diferentes países que lo aplican, tales como: Chile, Perú, Estados Unidos, Argentina y Colombia, ha sido un tema de gran relevancia, ya que posibilita la compra del bien inmueble sin muchas limitaciones, cumpliendo siempre con los parámetros que la entidad financiera establece y obteniendo el uso y goce del mismo, aunque pertenezca a un tercero, como lo sería en este caso la entidad financiera, con el fin de poder realizar la compra del activo, por medio de pagos periódicos y al cumplir un plazo determinado en el contrato llegar a ser el poseedor del bien.

Chile tuvo un gran crecimiento en el ámbito de financiación de vivienda durante los últimos años, ya que muchas de las entidades financieras manejan la figura de leasing inmobiliario, ya sea para compra de casa nuevas o usadas, dirigido a personas que pueden pagar un arriendo, pero que no tienen capacidad de generar ahorro suficiente para postular a otros sistemas de subsidio habitacional.

Por otra parte Perú tuvo algunos problemas financieros debido a que autorizó un incremento en los créditos hipotecarios, ya que en caso de que el usuario no realizara el pago, se realizaría el remate del bien, perdiendo estas propiedades su avalúo. Pero en el 2015 se establece régimen de promoción del arrendamiento para Vivienda, donde se establece la normativa para poner en práctica el leasing inmobiliario, el cual es regulado por diferentes entes financieros entre esos Scotiabank con plazos de sesenta a ochenta y cuatro meses, y estableciendo un contrato de compra y venta para que el usuario llegue a ser el propietario directo del bien.

Por otro lado Estado Unidos si tiene grandes referencias con respecto al leasing inmobiliario, ya que es muy utilizada no solo para financiamiento de vivienda, sino para la construcción de centros comerciales y la gran ventaja que cae sobre esta figura es el escudo fiscal, ya que este beneficio no recae sobre otros tipos de financiamiento, por lo que es de gran utilidad para los empresarios, en la exoneración de impuestos.

Desde otro punto de vista, cabe destacar que Argentina ha creado una serie de leyes que vengán a regular el leasing inmobiliario, esto debido a que no existe un sustento legal muchas han sido derogadas, pero si es importante tener en cuenta que a pesar de la falta de elementos legales que tiene, ha sido de gran éxito para muchas inmobiliarias que lo aplican, al igual que los otros países lo utilizan bajo un contrato de compra y venta, donde tiene la ventaja de que la propiedad no se hipoteca, con lo cual, se reducen muchísimo los gastos de escritura, ya que la misma se efectuará en la última cuota, por el valor residual o en el momento en que quiera ejercer su derecho de compra.

Por último se hace una comparación con Colombia, ya que la figura de leasing inmobiliario ha tenido una gran demanda, desde su implementación en el 2003, donde no solo buscaba proveer una vivienda digna, sino que este fuera una alternativa para acabar con el déficit habitacional, así otorgando beneficios tributarios y tasas de interés más bajas. En la actualidad el leasing inmobiliario en Colombia es utilizado por la mayoría de las entidades financieras, entre estas: Davivienda, Bancolombia, Banco de Bogotá, entre otros, ya que ha sido de gran ayuda para los usuarios, por la facilidad y las ventajas que ofrece.

Se debe tomar en cuenta que con este análisis de derecho comparado se connota que el fin de la aplicación del leasing inmobiliario siempre ha sido bajo la búsqueda de alternativas que garanticen el acceso a vivienda, y que ayuden a minimizar el déficit habitacional, que no solo existe en Costa Rica, si no en muchos países, la mayoría de ellos aplicando las mismas condiciones y los mismos fines, siempre bajo un contrato de compra y venta y otorgando las mismas garantías fiscales.

### 5.1.3. Conclusión de la aplicación del leasing en la actualidad

En la práctica, son las pymes, las que más suelen hacer uso de las líneas de leasing, esto debido a las grandes ventajas tributarias que esta figura conlleva, además que el canon a pagar puede considerarse como un gasto en un 100% de su valor, lo que permite reducir la carga sobre el Impuesto a las ganancias y hay una amortización acelerada del bien adquirido a través de leasing, es una alternativa ideal cuando se requiere financiar la totalidad del activo a adquirir.

Como se mencionó anteriormente el leasing inmobiliario es un sistema sumamente útil, el cual está siendo utilizado por muchos países, algunos reiteran la gran importancia que ha tenido en el sistema financiero y otros por razones de riesgo o falta de conocimiento lo han dejado de lado. Pero si es importante rescatar que el procedimiento de cómo es utilizado aplica igual para todos, el fin es cubrir el monto total de la cuota inicial de una vivienda, es un contrato de arrendamiento con el fin de realizar la compra y venta del inmueble, está dirigido a la clase media, sin tener que recurrir a programas habitacionales del gobierno para optar por bonos o ayuda por parte del mismo.

Tanto los requisitos y condiciones para su aplicación o aprobación, se encuentran en la página web de cada entidad financiera, algunas mencionadas en esta investigación, otras no, por lo que la información está disponible para todo aquel usuario que desee obtener vivienda por medio de este proceso de leasing inmobiliario.

En la actualidad el leasing inmobiliario no se encuentra habilitado por las entidades financieras de Costa Rica, lo que si hay que tomar en cuenta es que este proyecto se ha tratado de incorporar en reiteradas veces, pero los vacíos legales y los riesgos que conlleva, es lo que ha hecho que este proyecto se estanque y no avance, además que la SUGEF, que es la Superintendencia general que regula las entidades financieras dentro del país, es quien fiscaliza el funcionamiento de cada proyecto financiero y vela por la estabilidad y la solidez eficiente del sistema financiero nacional.

Esta entidad trabaja con estricto apego a las disposiciones legales y reglamentarias y de conformidad con las normas, directrices y resoluciones que dicte la propia institución, todo en salvaguarda del interés de la colectividad, además de dictar las normas generales que sean necesarias para el establecimiento de prácticas bancarias sanas, y establecer categorías de intermediarios financieros en función del tipo, tamaño y grado de riesgo, además dicta las normas generales y directrices que estime necesarias para promover la estabilidad, solvencia y transparencia de las operaciones de las entidades fiscalizadas.

Además que el gobierno de Costa Rica, ha trabajado con proyectos de interés social, pero siempre su énfasis a estado en aquellas familias o usuarios en necesidad extrema, se puede decir con la información recopilada en esta investigación que algún momento existió el interés y la iniciativa de poner en práctica esta figura y buscar soluciones para aquella clase media que no tiene facilidades para compra de vivienda, pero no ha habido suficiente interés de desempeñar este proyecto debido a que su énfasis no está directamente en la necesidad que existe actualmente en el país.

#### 5.1.4. Conclusión en cuanto a la diferencia entre hipoteca y leasing inmobiliario

En cuanto la incógnita que existe entre estos dos elementos, se puede decir que hoy en día, la figura hipotecaria tiene un gran sustento legal, ya que es regulada por la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, el Código Civil a partir del artículo 409 al 425, y el Código Procesal Civil entre otros, además que es regulada por la SUGEF.

Con respecto a las ventajas que se analizaron dentro de la figura hipotecaria de esta investigación, se dice que uno de los mayores beneficios que buscan los usuarios es que el inmueble quede a título propio, aunque se tenga que realizar el aporte del 20% de la prima, son créditos aptos para aquellas personas en busca de vivienda que cuentan tanto con capacidad de pago como de ahorro, por lo cual no van dirigidos a cualquier tipo de población.

Por otra parte el leasing inmobiliario cuenta con mayores beneficios para aquellas personas que no cuentan con capacidad de ahorro, ya que se pretende financiar el 100% del valor total del inmueble, además que la vivienda pertenece a la entidad financiera con la que se suscribe el contrato de leasing, solo cuando el arrendatario ejerce la opción de compra pactada, es cuando se hace a la propiedad del inmueble, además de las ventajas tributarias que tiene esta figura.

Lo que sí es incuestionable, es que el leasing inmobiliario no tiene un sustento legal, que permita que Costa Rica pueda innovarse en el sistema financiero y aplicarlo dentro de sus gestiones bancarias, ya que para emplear esta figura se necesita más interés y aporte por parte del Estado y las instituciones que velan y regulan las entidades financieras.

Hay que medir cuál es la necesidad del cliente, cuáles son los requisitos que estos pueden cumplir, a la hora de aplicar para un crédito de vivienda y poder tener variedad de soluciones para efectuar lo solicitado por parte del mismo, por lo que el leasing inmobiliario puede venir a suplir esa necesidad en caso que no pueda aplicar para un crédito hipotecario, ya sea porque los requisitos no son tan accesibles, además del pago de una prima y no cerrar todas las oportunidades para los mismos clientes.

#### 5.1.5. Conclusión sobre las entrevistas aplicadas

En el capítulo tres de esta tesis se desarrolla una serie de entrevistas a profesionales en el ámbito financiero y en el ámbito de vivienda, creando una mayor expectativa ante la problemática actual en el sector urbano. Por lo que es importante reiterar que la figura de leasing es conocida por todos estos profesionales, pero la figura inmobiliaria no, todos demuestran un interés hacia la misma, creando grandes expectativas que podrían venir a solucionar el déficit habitacional que tiene Costa Rica hoy en día.

Por otro lado hay que tomar en cuenta que los expertos en este tema financiero indican que la solución es directamente del Estado y no de las entidades financieras, ya que como se mencionó anteriormente hay un gran vacío legal en las normas y si no existen proyectos de ley que den alternativas eficientes para que la clase media pueda optar por un crédito de vivienda, no existirán soluciones factibles y el mercado financiero de Costa Rica quedará estacando a diferencia de los sistemas de crédito que manejan los otros países.

Es necesario seguir trabajando con proyectos de ley de bienestar social para aquellas personas en necesidad extrema, pero también es importante no solo enfocarse en una parte de la población, si no buscar soluciones de vivienda a todas aquellas personas que lo necesitan, ya que no debe existir desigualdad por parte del Estado, sino procurar por el bienestar de toda una población.

#### 5.1.6. Conclusión general

Después de todos los puntos que se mencionaron y analizaron dentro de esta tesis, cabe destacar la gran problemática y necesidad que existe en el sector urbanístico, no solo en Costa Rica, sino de muchos países más, algunos se han preocupado por buscar soluciones que ayuden a la población, otros se han quedado estancados, manejando la misma figura hipotecaria por años, lo cual esto ha provocado que día a día sea más la cantidad de arrendatarios en busca de una vivienda propia esperando que en algún momento puedan ser sujetos de crédito.

Por lo que se concluye que el leasing inmobiliario puede traer muchos beneficios tanto para el país, como para los usuarios, que no tienen la posibilidad de contar con una cuota inicial en un tiempo inmediato, o no puedan justificar sus ingresos para acceder a un crédito hipotecario debido a que sus ellos son informales y variables mes a mes.

Aunque no es una figura relativamente nueva, ya que actualmente se utiliza por entidades financieras fuera del país, cuenta con muchos vacíos legales, no hay normas concretas que vengán a regular el leasing inmobiliario, lo cual esto conlleva aun mayor riesgo al momento de su aplicación, es por este motivo que hay que seguir trabajando en implementar esta figura hasta darle un sustento legal más amplio y que pueda llegar a ser de gran éxito en el país, por todas las garantías y ventajas que obtienen las partes que participen dentro de este contrato.

## 5.2. Recomendaciones

Lo que se pretende con esta tesis es abrir una ventana de oportunidad para modernizar el sector de vivienda para aquella clase media y tener como estrategia la figura de leasing inmobiliario como una opción más factible, para poder adquirir una habitación digna por parte de aquellas familias y personas que actualmente no cuentan con este derecho, esto es con el fin que en Costa Rica, no existen muchas opciones para adquirir este inmueble debido a su costoso valor, ya que la opción más común que se conoce por las entidades financieras es la figura hipotecaria, que se realiza por medio de un crédito de vivienda, donde por lo general el cliente debe contar con una serie de requisitos para ser apto de crédito. Considero que este contrato ofrece grandes beneficios para ambas partes, ya que permite adquirir la propiedad con el pago de un canon en un tiempo determinado, en caso de no contar con todo el dinero, sin necesidad de recurrir a préstamos bancarios o constitución de hipotecas. Para el propietario de un inmueble constituye, una venta segura y con rápidas y fáciles posibilidades de ejecución ante la Justicia.

Se pretende crear conciencia al Estado con respecto a la necesidad actual que tiene el país en el ámbito habitacional, y que procure buscar soluciones factibles que ayuden a Costa Rica con el déficit habitacional que actualmente existe, que se enfoquen en las necesidades importantes de la población y de las familias, no creando proyectos de bienestar social, sino unificando nuevos proyectos de ley junto con las entidades financieras, que sean atractivos para todos los que deseen involucrarse en este tipo de acuerdo inmobiliario.

Debe existir una promoción más adecuada por parte de las entidades financieras, donde busquen productos que puedan ser de competencia dentro del mercado bancario, como lo es el leasing inmobiliario, que atraigan clientes y que puedan tener alternativas y soluciones adecuadas para suplir las necesidades de sus clientes.

Se deben emplear más normas, más leyes, más reformas de ley con respecto a este tema, hay muchos vacíos legales, no hay reglas claras que promuevan el leasing inmobiliario, lo cual ha llevado a que esta figura quede estancada en el sistema financiero, no hay suficientes fuentes de información de parte de los países que la emplean o la utilizaron en algún momento, por lo que es de suma importancia crear fuentes informativas que desarrollen esta figura y tomar cuenta todas las ventajas y riesgos que puede llevar su implementación en el sistema bancario.

Debe existir un trabajo más solidario por parte de las instituciones estatales, en especial aquellas que están enfatizadas y orientadas al sector de vivienda, tales como el INVU, el BANHVI, el IMAS, la Cámara Costarricense de la construcción, además de la Procuraduría General de la República y la Asamblea Legislativa, para que puedan ser orientados en nuevos proyectos de ley para buscar soluciones factibles en el ámbito habitacional, inclusive las empresas o inmobiliarias encargadas en construir viviendas puedan contribuir a que la figura de leasing inmobiliaria sea de gran ayuda y éxito.

Otra recomendación que se hace dentro de este tema de investigación es traer expertos en la materia de otro país donde ya es aplicado el leasing inmobiliario, profesionales capacitados en la materia, que hayan sido participes en este tipo de proyectos y así poder tener un panorama más claro en el tema, asumiendo así los riesgos que este pueda conllevar en su aplicación.

## **Bibliografía**

### **ARTÍCULOS DE PERIÓDICOS**

Arias, J. (31 De Octubre De 2013). Banco Nacional Desarrolla Fondo Inmobiliario Para Arrendar Viviendas Con Opción De Compra. La Nación.

### **ARTÍCULOS DE REVISTAS**

Blas Marrupe, J., & Rocco, M. (1981). El Leasing. Revista Notarial, 1916.

Cuesta Rute, J. (1970). Reflexiones En Torno Al Leasing. Revista De Derecho Mercantil, 540.

Garro, A. (1986). El Leasing Inmobiliario, Algunos Problemas Jurídicos Que Se Plantean En El Derecho Argentino. La Plata, 963.

Lara Zenozaín, L. M. (2014). El Nuevo Régimen De Leasing Inmobiliario. Lidera, 2.

Morales, M. (2005). Financiación De La Vivienda De Interés Social. Revista De Ingenierías Universidad De Medellín, 124-141.

Solé Madrigal, R. (2012). Arrendamientos En Costa Rica, Tres Dimensiones Distintas: Contable, Tributaria Y Financiera. Ciencias Económicas Ucr, 219.

### **ENTREVISTAS**

Solano, M. (1996). Leasing Activos Fijos Sin Comprometer Capital De Trabajo. (G. F. Crediticia, Entrevistador)

### **INFORMES**

Arrau, C. (2008). Contrato De Leasing Tipos Y Tratamiento. Santiago, Chile: Cámara Chilena De La Construcción.

Banco Central Chile. (2012). Informe De Estabilidad Financiera. Santiago, Chile: Banco Central De Chile.

Bebczuk, R. Y. (2012). Restricciones Al Financiamiento De Vivienda En América Latina: Enfoque Metodológico Y Resultados De Encuesta. Washington: Dc: Bid. Documento Mimeografiado.

Convenio De Umidroit. (1988). Leasing Financiero Internacional. Ottawa.

Corporación Financiera Hispanoamericana. (1991). Diccionario Jurídico De Leasing. Madrid: Civitas.

Demaestri, E. (2014). Financiamiento De La Vivienda En Chile. Chile: Banco Interamericano De Desarrollo.

## **LIBROS**

Asamblea Legislativa. (1949). Constitución Política De Costa Rica. San José: Investigaciones Jurídicas S.A.

Asamblea Legislativa. (1969). Ley Del Sistema Nacional De Ahorro Y Préstamo. San José.

Asamblea Legislativa De Costa Rica. (2002). Ley Órgánica Del Sistema Bancario Nacional. San José: Asamblea De Costa Rica.

Baena, L. (2002). El Leasing Habitacional. Bogotá: Universidad Externado De Colombia.

Barreira Delfino, E. (1978). El Leasing. Aspectos Jurídicos, Contables Y Operativos. Buenos Aires: Cangalla S.A.

Baudrit Carillo, D. (1999). Derecho Civil Iv, Teoria General Del Contrato. San José: Juricentro.

Bello, A. (1857). Código Civil De Chile. Chile: Jurídica De Chile.

Boneo Villegas, E. (1990). Manual Para Las Operaciones Bancarias Y Financieras. Buenos Aires: Abeledo - Perrot.

Brenes Córdoba, A. (1998). Tratado De Los Contratos. Costa Rica: Juricentro.

Cabanellas De Torres, G. (1993). Diccionario Jurídico Elemental. Heliasta S.R.L.

Chaves Alvarado, L. (2000). El Contrato De Leasing Financiero En Costa Rica. Costa Rica: Universidad Nacional, Heredia.

- Conejo Sánchez, P. (2015). Código Tributario. San José, Costa Rica: Investigaciones Jurídicas S.A.
- Costa Rica, A. (2002). Ley Orgánica Del Sistema Bancario Nacional. Costa Rica.
- Escobar Gil, R. (1984). El Contrato De Leasing Financiero. Bogotá: Temis.
- Fortunato Garrido, R. (1990). El Leasing Inmobiliario. Argentina: Editorial Universidad.
- Martinez Coto, G. (1996). Los Efectos Del Leasing Financiero En Materia Tributaria. San José: Revista De Jurisprudencia Tributaria.
- Lopera Velásquez, J., & Lopera Montoya, D. (2012). El Leasing Habitacional Una Mirada 10 Años Después De Su Incorporación . Colombia: Escuela De Derecho De Medellin.
- León, S. (1989). El Arrendamiento Financiero En El Derecho Mexicano. México: Instituto De Investigaciones Jurídicas.
- Gonzalez Arrieta, G. (2002). El Crédito Hipotecario Y El Acceso A La Vivienda Paralos Hogares De Menores Ingresos En América Latina. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Grynspan, R., & Meléndez, D. (1999). Reformas A La Política De Vivienda De Interés Social. Costa Rica: Cepal.
- Gurdián Fernández, A. (2007). El Paradigma Cualitativo En La Investigación Socio-Educativa. San José, Costa Rica.: Printcenter.
- Jiménez Meza, A. (2012). Código De Comercio. San José: Investigaciones Jurídicas S.A.
- Jinesta Lobo, E. (1992). El Contrato De Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) Con Opción De Compra. Costa Rica: Revista Judicial, Costa Rica.
- Kuhn, T. S. (1971). La Estructura De Las Revoluciones Científicas. Mexico: University Of Chicago Press.
- Lavalle Cobo, J. (1982). Leasing Mobiliario. Buenos Aires: Astrea.
- Mesa, G. (2004). El Leasing Habitacional. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Namén León, O. M., & Montoya, M. (2011). Historia Del Crédito Hipotecario En Colombia. Bogotá: Ediciones Unidas.

- Pacheco, M. (1986). La Situación De La Industria De Leasing En Chile. Chile: Conferencia Dictada li Congreso Latinoamericano.
- Parajeles Vindas, G. (2012). Código Civil. San José: Investigaciones Jurídicas S.A.
- Quesada Niño, M. A. (2012). Teoría General Del Derecho Contractual. San José: Litografía Morales.
- Romero Pérez, J. (2004). Contratos Económicos Modernos. San José, Costa Rica: Editorama.
- Vindas, G. P. (2012). Código Civil. San José: Investigaciones Juridicas S.A .
- Zorilla Durán, M. (1988). El Arrendamiento Mercantil Inmobiliario En El Ecuador. Guayaquil: Unión Gráfica.

## **PÁGINAS WEB**

- Actualícese. (30 de Abril de 1999). Actualícese. Recuperado el Septiembre de 10 de 2017, de <http://actualicese.com/actualidad/2009/04/30/hipoteca-o-leasing-habitacional-cual-es-mejor-para-adquirir-vivienda/>
- ASOBANCARIA. (25 de Agosto de 2017). Leasing Habitacional VS Crédito Hipotecario. Obtenido de [http://www.asobancaria.com/sabermassermas/wp-content/uploads/2015/fasciculos/la\\_banca\\_mas\\_cerca\\_de\\_usted/FASC%C3%8DCULO\\_8.pdf](http://www.asobancaria.com/sabermassermas/wp-content/uploads/2015/fasciculos/la_banca_mas_cerca_de_usted/FASC%C3%8DCULO_8.pdf)
- ASOBANCARIA. (10 de Septiembre de 2017). Leasing Habitacional y Crédito Para Vivienda. Obtenido de <http://www.asobancaria.com/sabermassermas/diferencias-entre-leasing-habitacional-y-credito-para-vivienda/>
- Banco Davivienda. (2 de JULIO de 2017). Davivienda. Obtenido de [https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/aqui\\_puedo/construir\\_mi\\_futuro/vivienda/leasing\\_habitacional!/ut/p/b1/pZHbboJAEIafxQfQnT1kd7nEUigaVytrOdwYkKYBRJuU2pan72q8asLaxLmaSb5\\_Dv-gDKVjQYFKTKWDEpQd8IP1InfV8ZDvz3XGt1Q-MzWbkkXkOxTcBUQPrrN](https://www.davivienda.com/wps/portal/personas/nuevo/personas/aqui_puedo/construir_mi_futuro/vivienda/leasing_habitacional!/ut/p/b1/pZHbboJAEIafxQfQnT1kd7nEUigaVytrOdwYkKYBRJuU2pan72q8asLaxLmaSb5_Dv-gDKVjQYFKTKWDEpQd8IP1InfV8ZDvz3XGt1Q-MzWbkkXkOxTcBUQPrrN)
- Banco Popular. (3 de Septiembre de 2017). Leasing Inmobiliario. Obtenido de <https://www.bancopopular.com.co/wps/portal/popular/inicio/banca-corporativa/adquisicion-activos/unidad-leasing/leasing-inmobiliario/>

- Betchakdjian, S. (6 de 12 de 2016). Cámara Inmobiliaria Argentina. Obtenido de <https://cianoticias.com.ar/2016/12/06/como-funciona-el-leasing-inmobiliario>
- CEPAL. (15 de Abril de 2017). Comisión Económica Para América Latina y el Caribe. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5290-factor-institucional-reformas-la-politica-vivienda-interes-social-la-experiencia>
- CIJUL. (21 de Julio de 2011). Centro de Información Jurídica en Línea. Obtenido de [www.cijulenlinea.ucr.ac.cr](http://www.cijulenlinea.ucr.ac.cr)
- Colpatria Multibanca del Grupo Scotiabank. (28 de Agosto de 2017). Leasing Inmobiliario. Obtenido de <https://www.colpatria.com/Personas/hipotecario/leasing/leasing-inmobiliario>
- Fomento Urbano. (20 de Septiembre de 2017). Fomento Urbano. Obtenido de <https://fomentourbano.co.cr/proyecto/fuente-del-sol/>
- Inmobiliaria Terracorp. (1 de Septiembre de 2017). ¿Qué es y Cómo Funciona el Leasing Habitacional o Inmobiliario? Obtenido de <http://www.terracorp.cl/blog/?p=75>
- Muñoz Montoya, J. (1 de Septiembre de 2017). Contratos Derecho Comercial. Obtenido de <https://munozmontoya.com/2013/04/11/hablemos-del-contrato-de-leasing/#comments>
- Muñoz Montoya, J. (25 de Agosto de 2017). Peligros del Leasing Habitacional. Obtenido de <https://munozmontoya.com/2016/03/02/los-peligros-del-leasing-habitacional/>
- Parajeles Vindas , G. (13 de FEBRERO de 2012). Código Civil. San José: Investigaciones Jurídicas S.A. Obtenido de [http://www.invu.go.cr/quienes\\_somos/](http://www.invu.go.cr/quienes_somos/)
- Perú, S. (25 de Agosto de 2017). Leasing Inmobiliario. Obtenido de <http://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Leasing/Leasing/leasing-inmobiliario>
- Scotiabank. (20 de Agosto de 2017). Historia de Scotiabank Costa Rica. Obtenido de <http://www.scotiabankcr.com/Acerca/Quienes-somos/Perfil-corporativo/scotiabank-en-costa-rica.aspx>
- Scotiabank. (7 de Agosto de 2017). Leasing Inmobiliario. Obtenido de <https://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Leasing/Leasing/leasing-inmobiliario>
- Scotiabank. (25 de Mayo de 2017). Scotiabank Perú. Obtenido de <http://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Leasing/Leasing/leasing-inmobiliario>

Ureña, G. (21 de febrero de 2017). Leasing en Costa Rica. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos78/leasing-costa-rica/leasing-costa-rica2.shtml#evolucion>

Vindas Quirós, L. (7 de Febrero de 2017). El Financiero. Obtenido de [http://www.elfinancierocr.com/finanzas/Proyecto-leasing-habitacional-permitira-compra\\_0\\_298770124.html](http://www.elfinancierocr.com/finanzas/Proyecto-leasing-habitacional-permitira-compra_0_298770124.html)

## **TESIS**

Guzmán Fajardo, I., & Leitón Cambroner, X. (1994). Tesis: El Contrato De Leasing En El Derecho Agrario. Costa Rica: Universidad De Costa Rica.

Trejos Brenes, A. C. (2000). Tesis: Formas Atípicas De Contratación: El Leasing Inmobiliario Su Especificidad Y Trascendencia. Costa Rica: Universidad De Costa Rica.