

Diego Peschiera Mifflin<sup>(\*)</sup><sup>(\*\*)</sup>

# El **leasing o arrendamiento financiero** y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

«EL LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO SE ENCUENTRA REGULADO DESDE HACE MUCHOS AÑOS EN EL PERÚ Y, NO OBSTANTE ELLO, AUN NO ES UN ‘PRODUCTO» QUE SE USE MASIVAMENTE POR LAS EMPRESAS O PERSONAS JURÍDICAS. ASUMIMOS QUE POR DESCONOCIMIENTO Y POCA DIFUSIÓN DE SUS ATRIBUTOS Y BENEFICIOS EN GENERAL».

## 1. Noción general

Desde no hace muchos años, el financiamiento de proyectos en el Perú se ha convertido en una especialidad cada vez más frecuentada, estudiada y estructurada no solo por banqueros sino por analistas y, por cierto, abogados.

En un país en donde la brecha de infraestructura es enorme comparada con aquella de nuestros vecinos y, estando a la espera de importantes cantidades de inversión privada local e internacional, resulta vital que se contrate con estructuras de financiamiento adecuadas y modernas que ayuden poco a poco a disminuir la brecha indicada y hagan posible procesos de inversión de envergadura.

En el presente artículo, no trataremos sobre la forma clásica de estructurar un financiamiento de proyectos, sino más bien veremos cómo a partir del contrato de leasing o arrendamiento financiero se puede estructurar interesantes alternativas que pueden ayudar al desarrollo de los financiamientos de proyectos en el Perú.

Como parte de este trabajo, analizaremos de manera general el régimen legal del leasing en el Perú, su situación actual, sus beneficios

---

(\*) Abogado. Master en Derecho (LL.M.) por la Universidad de Nueva York. Estudios completos de Filosofía por la Facultad de Teología Pontificia y Civil de Lima. Profesor de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú, de la Escuela de Postgrado de la Universidad de Lima y la Maestría en Derecho Corporativo de la Universidad ESAN. Socio de Rodrigo, Elías & Medrano Abogados.

(\*\*) Para mis tres enanas, mis amores.



y usos, la problemática jurisprudencial, sus potencialidades y sugerencias de cambio legislativo, entre otros aspectos.

## 2. Definición de leasing o arrendamiento financiero

De acuerdo con el artículo 1 del Decreto Legislativo 299 (Ley de Leasing) el leasing o arrendamiento financiero es «el contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado».

Mediante esta modalidad y de acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Leasing, una entidad bancaria o entidad especializada autorizada en leasing o arrendamiento financiero (arrendador) adquiere ciertos bienes muebles o inmuebles para darlos en arrendamiento financiero a una persona denominado «arrendatario», quien deberá pagarle cuotas por un plazo determinado, al final del cual tendrá el derecho a ejercer la opción de compra del bien a un valor previamente pactado.

En virtud de ello, tenemos que el leasing o arrendamiento financiero puede recaer tanto sobre bienes muebles o inmuebles y, para ello, nos tendremos que ceñir a lo que el

«EL ARRENDADOR REALIZA UNA PREVIA ADQUISICIÓN DE UN BIEN MUEBLE O INMUEBLE DE PROPIEDAD DE SU CLIENTE PARA LUEGO Y EN FORMA SIMULTÁNEA FACILITARLE EL USO Y EXPLOTACIÓN DE ESE MISMO BIEN, DURANTE UN PLAZO FIJADO, Y CON OPCIÓN DEL CLIENTE VENDEDOR-ARRENDATARIO DE ADQUIRIR EL BIEN».

Código Civil peruano entiende por estos bienes en los artículos 885 y 886.

Sin embargo, está claro que -desde el punto de vista financiero- no podrá llevarse a cabo operaciones de leasing o arrendamiento financiero sobre bienes que el arrendador, en caso de resolución o no ejecución de la opción de compra por parte de arrendatario, no pueda vender o disponer con facilidad, salvo que se traten de bienes que por su naturaleza se hayan depreciado absolutamente y, por tanto, el arrendador no esté buscando recuperar financieramente el costo de adquisición del bien.

Teniendo todo ello como base, conviene analizar brevemente si cabe realizar operaciones de leasing sobre construcciones o sobre bienes que se encuentran en construcción.

En principio, solo se puede llevar a cabo operaciones de leasing o arrendamiento financiero sobre bienes existentes e identificables. Por lo tanto, no es posible hacer leasing sobre bienes futuros. No

## Diego Peschiera Mifflin

obstante, sí es posible pactar -lo que los bancos y las empresas especializadas en operaciones de leasing llaman el *pre-leasing* para este tipo de bienes aun en construcción o elaboración.

El denominado *pre-leasing* no es otra cosa que una línea de crédito especial otorgada por un banco y con cargo a la cual se realizan los adelantos o pagos necesarios a fin de que el proveedor o constructor de los bienes puede avanzar con la obra o encargo. Se podrá discutir, en otra oportunidad, si las empresas especializadas en operaciones de leasing están autorizadas a otorgar «líneas de crédito» como la mencionada, al no tener las facilidades y autorización propia de una empresa bancaria.

Es importante precisar que todos los pagos o adelantos que se hagan en virtud de esta mecánica deben hacerse directamente por el banco financiador y futuro arrendador del bien, a favor del proveedor o constructor de tal manera que la factura por dichos avances de dinero o pago se emita a favor del banco financiador.

En virtud de ello, el banco financiador y posterior arrendador de esos bienes será el propietario civil de todo aquello por lo cual habrá pagado con cargo a esa línea de crédito especial. Una vez terminada la construcción, se procederá a «activar», es decir, se suscribirá el contrato de leasing o arrendamiento financiero por medio de una escritura pública conforme a lo que dispone el artículo 8 de la Ley de Leasing y, a partir de dicha fecha, empezarán a correr los plazos del contrato así como los plazos de depreciación que correspondan al bien arrendado, entre otros efectos.

### **3. Características básicas del leasing o arrendamiento financiero**

En líneas generales, el contrato de leasing o arrendamiento financiero presenta las siguientes características básicas:

a) Opción de compra; todo contrato de leasing o arrendamiento financiero debe contener una opción de compra sobre los bienes a favor del arrendatario. El arrendatario podrá ejercer dicha opción al término del plazo de vigencia del contrato. El ejercicio de la opción de compra es unilateral e incondicional.

b) Plazo del contrato; el plazo del contrato es fijado de común acuerdo entre las partes en función a la duración económica del bien que es materia de arrendamiento. En buena cuenta el plazo estará en función a los plazos de depreciación que señale la Ley del Impuesto a la Renta para el tipo de bienes que se financien.

c) Asunción de riesgos; el arrendatario asume los riesgos y vicios del bien, así como su conservación y mantenimiento. No obstante ello, veremos más adelante que existe jurisprudencia preocupante sobre este aspecto.

d) Formalidad; el contrato de leasing o arrendamiento financiero se celebra necesariamente por escritura pública, que puede inscribirse o no en los Registros Públicos respectivos.

e) Financiamiento; no cabe duda de que el leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo o largo plazo (dependiendo del tipo de bien que se financie) que permite maximizar el planeamiento tributario y financiero de las empresas.

f) Facilita la utilización de bienes; el contrato de leasing o arrendamiento financiero facilita la adquisición de instalaciones, maquinarias y otros activos a quien carece de capital necesario para su adquisición.

El contrato coincide con el plazo de depreciación tributaria del bien y se encuentra garantizado con el mismo bien, toda vez que el arrendador conserva la propiedad civil del mismo. El arrendatario se encuentra facultado a adquirirlo ejerciendo su opción de compra por un valor previamente determinado al momento de la suscripción del contrato de leasing o arrendamiento financiero.

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

g) Favorece la circulación de la riqueza económica; a través del contrato de leasing o arrendamiento financiero, se cede el uso y goce económico de un bien y, luego, transfiere la totalidad de los poderes económicos objeto del contrato.

### 4. Marco legal del leasing o arrendamiento financiero

En el Perú, el leasing o arrendamiento financiero es un contrato típico y regulado por la Ley de Leasing, la misma que se encuentra vigente desde el 27 de julio de 1984. Dicha norma general se encuentra reglamentada a través del Decreto Supremo 559-84-EFC del 28 de diciembre de 1984 (Reglamento de la Ley de Leasing) sobre todo a raíz de cambios en el régimen tributario general aplicable a estas operaciones.

En consecuencia, el leasing o arrendamiento financiero se encuentra regulado desde hace muchos años en el Perú y, no obstante ello, aun no es un «producto» que se use masivamente por las empresas o personas jurídicas. Asumimos que por desconocimiento y poca difusión de sus atributos y beneficios en general.

#### 4.1. ¿Quiénes pueden acceder al leasing o arrendamiento financiero?

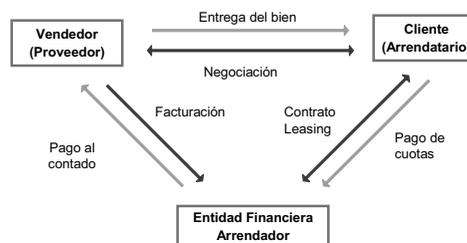
De acuerdo con la Ley de Leasing, solo las empresas bancarias y financieras y las empresas especializadas en arrendamiento financiero pueden ser arrendadores en operaciones de leasing<sup>(1)</sup>.

En el lado del arrendatario, si bien la Ley de Leasing no limita su utilización a personas determinadas, la realidad es que solo personas jurídicas o, en todo caso, personas naturales generadoras de rentas de tercera categoría se constituyen normalmente en arrendatarios en operaciones de leasing básicamente por el aprovechamiento de los

beneficios tributarios que la ley le otorga al leasing que no hacen posible que personas sin actividad empresarial maximicen esos beneficios.

#### 4.2. Estructura básica de una operación de leasing o arrendamiento financiero

##### Arrendamiento Financiero



### 5. Definición de lease-back o retroarrendamiento financiero

El *lease-back* o retroarrendamiento financiero es una modalidad de leasing. En virtud de ella, el arrendador realiza una previa adquisición de un bien mueble o inmueble de propiedad de su cliente para luego y en forma simultánea facilitarle el uso y explotación de ese mismo bien, durante un plazo fijado, y con opción del cliente vendedor-arrendatario de adquirir el bien.

(1) No obstante, téngase presente que el artículo 15 del Reglamento de la Ley de Leasing establece la posibilidad que empresas de arrendamiento financiero no domiciliadas en el país puedan solicitar autorización a la SBS para realizar operaciones de leasing en el mercado interno, previo registro ante la SBS y el cumplimiento de diversos requisitos especiales. En caso la SBS acepte la solicitud, deberá llevar un registro especial para estas empresas. En nuestro entendimiento, la SBS no ha creado ese registro especial y por tanto no existen empresas no domiciliadas autorizadas a realizar leasings o arrendamientos financieros en el Perú. Lo que confirma que, para la SBS por lo menos, la posición de arrendador del leasing o arrendamiento financiero está reservada para bancos y entidades de arrendamiento financiero domiciliadas en el Perú.

## Diego Peschiera Mifflin

Esta modalidad facilita y permite que empresas accedan a un financiamiento al convertir en efectivo sus activos fijos y poder mantener, si bien con un título distinto, el uso y goce de los mismos bienes sin interrupciones. Desde la perspectiva del vendedor-arrendatario, su situación financiera ha cambiado muy positivamente pues, sin necesidad de desposeer el bien mueble o inmueble, ha obtenido un financiamiento posiblemente en condiciones económicas muy favorables y sin necesidad de entregar ningún activo en garantía, lo que redundando directamente en la tasa de interés y demás condiciones propias del arrendamiento financiero.

Pensemos en las potencialidades de esta modalidad de financiamiento. Imaginemos, por ejemplo, en una empresa pesquera que tiene dentro de sus activos algunas embarcaciones pesqueras y que necesita de financiamiento para adquirir otras o para ampliar su planta o eventualmente planea alguna adquisición estratégica para sus planes de desarrollo.

En un caso como ese, la empresa tiene básicamente las tres siguientes opciones para lograr el financiamiento:

- a) proponer un aporte de accionistas,
- b) solicitar un préstamo bancario (posiblemente de mediano plazo), o
- c) «realizar» activos.

No cabe duda de que la opción de realizar aporte de los accionistas siempre debiera ser la alternativa menos atractiva.

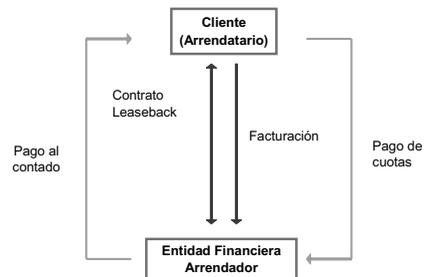
En ese caso, quedan las opciones b) y c) y, en esa medida, salvo excepciones (a veces dependerá si la empresa es pequeña, mediana o corporativa), la opción del préstamo bancario normalmente es (i) más onerosa en términos de tasa de interés, (ii) la empresa no obtiene ningún beneficio tributario por ello, (iii) consume las líneas de crédito para préstamos que la empresa mantenga con la entidad bancaria y (iv) se requerirá (en la mayoría de los casos) que el préstamo esté respaldado en una garantía real o en la cesión de algún flujo de dinero, lo que podría originar

sobrecostos y pérdida de valor importante en la eventualidad de algún incumplimiento y ejecución de la garantía.

Queda entonces la opción c) de «realizar» activos. Sin entrar a explorar todas las opciones financieras de esa alternativa (que incluye eventualmente procesos de titulización, entre otras) proponer un *lease-back* o retroarrendamiento financiero sobre las embarcaciones pesqueras (en nuestro ejemplo) es una opción válidamente aceptable para cualquier entidad financiera o empresa especializada en leasing.

### 5.1. Estructura básica del *lease-back* o retroarrendamiento financiero

*Lease-Back* o retroarrendamiento financiero



## 6. Partes intervinientes en los contratos de leasing o arrendamiento financiero

### 6.1. Empresa arrendadora

De acuerdo con la Ley de Leasing, solo las empresas bancarias y financieras y las empresas especializadas en arrendamiento financiero reguladas y supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS) pueden ser arrendadores en operaciones

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

de leasing<sup>(2)</sup>. En consecuencia, los bancos y entidades financieras internacionales o del exterior no se encuentran facultados para realizar operaciones de leasing o arrendamiento financiero en el Perú<sup>(3)</sup>.

### 6.2. Arrendatario

Como ya se ha indicado, si bien la Ley de Leasing no limita su utilización a personas determinadas, la realidad es que solo personas jurídicas o en todo caso personas naturales generadoras de rentas de tercera categoría se constituyen normalmente en arrendatarios. Nada impide, por cierto, que personas naturales puedan adquirir activos o bienes a través de operaciones de leasing pero, claro está, no tendrán ningún incentivo para hacerlo por las implicancias tributarias que luego se verán.

## 7. Régimen tributario general del leasing o arrendamiento financiero y del *lease-back*

Si bien no es el propósito de este trabajo discutir ni analizar el tratamiento tributario del leasing o arrendamiento financiero o del *lease-back*, resulta importante tener, por lo menos, una noción general de los aspectos tributarios más resaltantes de la figura:

Así, por ejemplo, se puede mencionar los siguientes:

a) Los bienes materia de leasing o arrendamiento financiero deben considerarse como «activo fijo» para el arrendatario y «colocación» (operación activa o préstamo) para el arrendador, y se deprecian conforme lo establece la Ley del Impuesto a la Renta.

b) De forma excepcional, se podrá aplicar como tasa de depreciación máxima anual aquella que se determine en función a la cantidad de años que comprende el contrato, siempre que la duración mínima del contrato se pacte entre dos (2) y cinco (5) años, dependiendo de si son bienes muebles o inmuebles, y que se establezca que la opción de compra podrá ser ejercida solo al término del contrato.

c) Para la determinación del Impuesto a la Renta, las cuotas periódicas del leasing o arrendamiento financiero constituye renta para el arrendador y gasto deducible para el arrendatario.

d) Las cuotas de leasing o arrendamiento financiero están gravadas con el Impuesto General a las Ventas (IGV). El arrendador puede usar como crédito fiscal el IGV que grava la adquisición de los bienes, siempre que cumpla con los requisitos formales y se destine a operaciones afectas al IGV.

e) Por su parte, el arrendatario puede usar como crédito fiscal el IGV trasladado en las cuotas de leasing o arrendamiento financiero y, en caso de ejercer la opción de compra, el trasladado en la venta del bien, siempre que en ambos supuestos cumpla con destinar la adquisición a una operación afecta al IGV, cumplir con los requisitos formales y que el bien objeto del contrato de leasing o arrendamiento financiero sea necesario para producir la renta o mantener su fuente, de acuerdo a la Ley del Impuesto a la Renta.

f) En los contratos de *lease-back*, el resultado proveniente de la enajenación de los bienes del arrendatario al arrendador no se encuentra gravado con el Impuesto a la Renta.

g) En los casos de *lease-back*, el arrendatario deberá continuar depreciando los bienes a la misma tasa aplicada hasta antes de la transferencia y sobre el mismo valor en libros.

h) Igualmente, en los casos del *lease-back*, si el arrendatario no ejerce la opción de

(2) Actualmente, en adición a las empresas bancarias, existen cinco empresas financieras especializadas autorizadas por la SBS para llevar adelante operaciones de leasing o arrendamiento financiero.

(3) Véase comentario de la nota al pie (1).

Diego Peschiera Mifflin

compra o se resuelve el contrato, la renta bruta será la diferencia entre el valor de mercado de los bienes y el valor neto en libros, en el momento en que se produzca tal situación.

## 8. Financiamiento de proyectos y los contratos de leasing o arrendamiento financiero

### 8.1. Noción general

Hoy en día, luego de los procesos de desregulación estatal, la ola privatizadora de activos y derechos del Estado sobre sus propiedades y el otorgamiento de concesiones de infraestructura y explotación de servicios públicos a favor de concesionarios privados, aun el déficit de infraestructura básica y de servicios, es enorme.

Frente a ello, el financiamiento de proyectos se ha convertido entonces en un mecanismo que permite y facilita el desarrollo de proyectos medianos y de envergadura con y sin la participación del Estado.

Dentro de esta perspectiva, resulta sumamente interesante estructurar un financiamiento de proyectos a partir de contratos de leasing o arrendamiento financiero como alternativa al financiamiento de proyectos clásicos el cual se estructura a partir de préstamos bancarios ordinarios o préstamos sindicados o, para los casos más especiales, a través del mercado de capitales local o internacional.

### 8.2. Características básicas de los financiamientos de proyectos

El financiamiento de proyectos tiene, normalmente, las siguientes principales características:

a) El proyecto se desarrolla y ejecuta a partir de la constitución de una sociedad de propósito especial (SPE) a la que normalmente se la denomina el *project company*. Esta SPE será el sujeto de crédito del eventual financiamiento.

b) Los principales activos de esta SPE son los contratos de concesión, licencia u otros del mismo tipo así como los flujos de dinero que produzca el proyecto y los contratos de concesión y construcción respectivos (denominados

Contratos EPC por sus siglas en inglés *engineering, procurement and construction contract*).

Por otro lado, tratándose de una sociedad recién constituida no existen pasivos o contingencias de tipo laboral o tributario lo que hace más sencillo el proceso de *due diligence* que normalmente los acreedores llevan a cabo por exigencias de sus comités de crédito y riesgos.

c) Los acreedores basan su decisión crediticia en el flujo de caja proyectado de la SPE, en lugar del valor de sus activos o los resultados económicos históricos a diferencia de un financiamiento tradicional.

d) Las principales garantías para los acreedores serán los contratos de concesión, licencias o propiedad sobre ciertos derechos de la SPE y las acciones o participaciones sociales de la SPE. Dichos contratos se denominan *project agreements*.

En una estructura de leasing o arrendamiento financiero, posiblemente el acreedor no exija garantías salvo que se trate de financiar un proyecto en forma «integral» o se conjuguen operaciones de leasing o arrendamiento financiero y préstamos bancarios y todos compartan los mismos activos como garantías *pari passu*.

e) Los patrocinadores o *sponsors*, normalmente los accionistas o socios de la SPE, prestan su garantía en forma limitada a través de garantías corporativas.

Estas garantías corporativas normalmente cubren lo que se denomina el *completion risk* o riesgo de falta de cumplimiento del proyecto. Este riesgo es posiblemente el más importante desde el punto de vista del

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

acreedor pues si el proyecto no llega a terminarse indudablemente no se generarán los flujos esperados o proyectados ocasionando un incumplimiento inmediato del financiamiento. Por tal razón, la forma de mitigación de ese riesgo constituye pieza clave durante el proceso de estructuración del financiamiento.

f) Normalmente los proyectos se financian con altos niveles de deuda.

Cuando se trata de financiamiento de proyectos en los que el Estado es quien promueve la inversión privada y por tanto se suscriben contratos de concesión, lo tradicional es que se suscriba los siguientes tipos de contratos de concesión, los mismos que, de acuerdo con nuestra legislación, son considerados bienes inmuebles y, por tanto, susceptibles de ser hipotecados. Estos son dos:

f.1. Contratos BOOT (por sus siglas en inglés *build-own-operate-transfer*). A través de este contrato, la SPE construye el proyecto, es de su propiedad, lo opera y, al cabo de unos años (normalmente plazos muy largos, 30 años o más), transfiere el proyecto y su propiedad al Estado, y

f.2. Contratos BOT (por sus siglas en inglés *build-operate-transfer*). A diferencia del caso anterior, la SPE nunca es propietaria de los activos que construye. Solo se limita a recibir alguna renta en función a la operación del proyecto por parte del Estado.

En el Perú, existen varias experiencias en relación con financiamiento de proyectos con el respaldo de una hipoteca sobre un Contrato BOOT<sup>(4)</sup>. Estas hipotecas se inscriben en el Registro de Concesiones de Servicio Público de los Registros Públicos respectivos.

Claro está que, en los casos de financiamiento de proyectos en los que el Estado otorga una determinada concesión, será difícil lograr una financiación a través de leasing pues, para que ello se logre, el acreedor financiero y no el concesionario (o, en última instancia, el Estado) debe ser el propietario de los bienes de la concesión, salvo que se trabaje en algún contrato de concesión en particular que sí

permita el financiamiento a través de leasing o arrendamiento financiero, lo cual, a nuestro entender, no ha ocurrido.

Por tanto, el financiamiento de proyectos a través de leasing o arrendamiento financiero está reservado -esperamos que por ahora- a proyectos estrictamente privados o en los que la participación del Estado no involucra el otorgamiento de una concesión tipo BOOT o BOT.

### 9. Bancabilidad de un financiamiento de proyecto mediante leasing o arrendamiento financiero, cambios y adecuaciones mínimas al contrato de construcción del proyecto (el EPC)

En la estructuración de un financiamiento de proyecto a través de leasing o arrendamiento financiero, en el cual el activo se construirá, resulta de vital importancia que el acreedor adecúe y modifique el contrato de construcción o EPC a fin de prever que todos los bienes, maquinarias y demás piezas o componentes de aquello que se está financiando son y serán de propiedad del banco acreedor pues será este -y no el futuro arrendatario- quien pague por ellos con cargo a la línea de crédito de leasing (activada como *pre-leasing* pues, como hemos indicado, tratándose de bienes en construcción y por tanto no existentes como activos habrá de esperar hasta que se termine su construcción a fin de «activar» el leasing como tal).

Por ello, el banco acreedor sigue muy de cerca y solicita expresamente modificar

(4) Entre otros: (i) el proyecto del gas de Camisea; (ii) el proyecto de distribución del gas en Lima y Callao; y (iii) la línea de transmisión Mantaro-Socabaya.

## Diego Peschiera Mifflin

algunos aspectos del contrato de construcción o EPC a fin de precisar por lo menos los siguientes dos aspectos fundamentales:

a) Que el acreedor (banco o empresa de leasing como hemos visto) sea el propietario u *owner* de los bienes que el cliente-arrendatario ha encargado construir, y

b) que el acreedor será el único obligado a pagar los adelantos y todos los gastos vinculados con la construcción y/o elaboración de los bienes que se financian bajo un leasing o arrendamiento financiero y, por tanto, todas las facturas deben ser giradas y emitidas a nombre del acreedor a fin de sustentar su propiedad. Las demás secciones o provisiones del contrato de construcción o EPC normalmente quedan inalteradas, pues ellas siguen siendo obligatorias para el cliente-arrendatario y lo que menos quisiera hacer el acreedor es asumir responsabilidades contractuales más allá de lo que le corresponde como entidad financiadora.

Si el acreedor no se asegura de hacer estos dos cambios fundamentales, entonces, la operación ya no será una de leasing sino un *lease-back* pues, al haber el cliente-arrendatario pagado con sus propios fondos los bienes construidos, estos habrán ingresado a su patrimonio y, al ser de su propiedad cualquier transferencia posterior de esa esfera hacia la del acreedor, ya no sería considerada un leasing.

En los casos en los que se proyecte financiar a través de leasing o arrendamiento financiero, por ejemplo, la construcción de turbinas de generación eléctrica, la construcción de centrales hidroeléctricas o termoeléctricas u otros proyectos de envergadura similares, el acreedor o acreedores (asumiendo que se hayan suscrito contratos de leasing independientes) deben esmerarse mucho no solo para identificar físicamente los bienes o activos cuya construcción o elaboración financiarán, sino también para precisar que dichos bienes son de su exclusiva y única propiedad.

Incluso cuando se trata de bienes que deben ser importados debido a que su construcción se ha llevado a cabo en el exterior (que es la mayoría de los casos en los

financiamientos de envergadura), el importador de esos bienes siempre debe ser el acreedor-arrendador y, por tanto, el obligado a pagar los impuestos y demás cargos, pues él es el propietario del bien o activo financiado.

Por esas razones, resulta sumamente importante la participación activa del acreedor financiero a fin de asegurarse que el contrato de construcción prevé el financiamiento mediante leasing o arrendamiento financiero de los bienes que se construyen.

### **10. Limitaciones para financiamientos de envergadura. Límites operativos establecidos en la Ley de Bancos**

Como toda operación de financiamiento, el otorgamiento de un leasing o arrendamiento financiero está sujeto a límites operativos que están estrechamente vinculados con el patrimonio efectivo del banco o entidad financiera especializada. Como es sabido, un banco o entidad financiera no puede financiar o prestar sin ningún límite a un determinado cliente, pues no diversificar el riesgo crediticio implica poner en riesgo directo el patrimonio del banco o entidad financiera.

Para mitigar esos riesgos, la regulación bancaria dispone una serie de límites operativos a fin de que sean cumplidos estrictamente por las entidades financieras. En el caso de las operaciones de leasing o arrendamiento financiero, el límite operativo es del 30% del patrimonio efectivo del banco o entidad financiera<sup>(5)</sup> (que se encuentre autorizada, claro está, a realizar operaciones de leasing).

(5) Dicho límite se encuentra establecido en el artículo 209 de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

Debe tenerse presente que el límite originalmente establecido por la regulación bancaria (es decir, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros, y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, aprobada mediante Ley 26702) era del 70% del patrimonio efectivo del banco o entidad financiera<sup>(6)</sup>.

Para tener una idea más clara de las reales dimensiones de este límite, imaginemos que el patrimonio efectivo de un banco sea de US\$ 1000 (mil millones de dólares americanos) aproximadamente. Eso quiere decir que este banco, aplicando el límite operativo del 30% antes indicado, podría financiar él solo una operación de leasing o arrendamiento financiero de hasta por la suma de US\$ 300 (trescientos millones de dólares americanos), suma con la cual, claro está, podría financiarse prácticamente cualquier proyecto en el Perú.

No obstante, actualmente en el Perú no existe ninguna operación de financiamiento a través de leasing o arrendamiento financiero por una suma ni siquiera cercana a esa. La inmediata pregunta es ¿por qué?, pues hay diversas explicaciones para una pregunta como esa e intentaremos abordar solo algunas:

- a) Los bancos y las entidades financieras perciben que no hay suficientes proyectos de esa envergadura que ameriten ir al límite establecido por la regulación bancaria;
- b) cuando los proyectos implican un mayor riesgo de terminación (*completion risk*), los bancos y las entidades financieras suelen ser más cautos y adversos al riesgo del proyecto; y
- c) los bancos y las entidades financieras prefieren muchas veces tener como «socio» a otras entidades financieras, de tal manera que puedan compartir el riesgo del proyecto u operación particular de que se trate.

En el primer caso, revisando las estadísticas, se tiene que la mayor concentración de operaciones de leasing o arrendamiento financiero está en el sector de la pequeña y mediana empresa, sectores cuyos volúmenes de requerimiento de financiamiento «tradicional» son menores a los de las empresas del sector corporativo. Eso quiere decir que, posiblemente, las empresas pequeñas y medianas están siendo más agresivas solicitando operaciones de leasing o arrendamiento financiero que las empresas corporativas. Y eso puede tener su explicación en el hecho que teniendo las empresas corporativas acceso a otras fuentes de financiamiento (posiblemente en términos financieros más beneficiosos) no tengan necesidad de requerir intensamente de este tipo de financiamientos en sus operaciones cotidianas. Paradójicamente, las más grandes operaciones de leasing o arrendamiento financiero (desde el punto de vista del monto financiado) desde siempre se han dado y posiblemente se darán en el sector corporativo.

Todo lo contrario resulta el caso de las empresas pequeñas y medianas en donde sus fuentes de financiamiento son limitadas por razones básicamente de riesgo crediticio, siendo el leasing o arrendamiento financiero posiblemente una de sus principales fuentes de financiamiento.

En el segundo caso, es claro que mientras más riesgo tenga el proyecto, mayores

Seguros, y Orgánica de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones, aprobada mediante Ley 26702 (Ley de Bancos).

(6) La Ley 28184 derogó el artículo 210 de la Ley de Bancos que establecía el límite del 70% sobre el patrimonio efectivo e incorporó el nuevo límite de 30% sobre el patrimonio efectivo en el artículo 209 de la citada Ley de Bancos.

## Diego Peschiera Mifflin

serán los resguardos que el acreedor tome al momento de aprobar crediticiamente su participación.

Como hemos visto, el riesgo de terminación en un financiamiento de proyectos quizás sea el riesgo más notorio e importante que usualmente los acreedores tratan de mitigar. En el caso de un financiamiento efectuado a través de una operación de leasing o arrendamiento financiero, si no se llegase a terminar el proyecto, el banco o entidad financiera acreedora mantendrá los bienes que se hayan financiado hasta ese momento y procederá inmediatamente a venderlos a terceros a fin de aplicar el resultado de dicha venta a la deuda originada por el *pre-leasing* o leasing de ser el caso.

En el tercer caso, se trata de compartir riesgos y eso es lo que normalmente hacen los bancos o entidades financieras participantes. Difícilmente un solo banco o entidad participará individualmente en un financiamiento de proyecto, incluso si este se hace a través de una operación de leasing o arrendamiento financiero, como veremos más adelante. No solo se trata de límites operativos, sino de compartir los riesgos del proyecto con otros acreedores en iguales condiciones o términos económicos.

Finalmente, es importante mencionar que desde el punto de vista de la regulación bancaria una operación de leasing o arrendamiento financiero es considerada una «colocación» es decir, tiene el tratamiento de un crédito u «operación activa», no obstante que civil y contractualmente el banco acreedor es el dueño de los bienes que se financian bajo el leasing o arrendamiento financiero.

Por el lado del deudor-cliente-arrendatario, como ya hemos anticipado, los bienes se contabilizan en su propio balance para los fines de la depreciación acelerada como si fueran de su propiedad. Sin duda, estamos frente a ficciones que la Ley de Leasing ha contemplado para esta alternativa de financiamiento tan interesante y con tanto potencial.

### **11. ¿Es posible syndicar operaciones de leasing o arrendamiento financiero?**

Como sabemos, cualquier operación de financiamiento en la que participa más de un banco o entidad financiera como

*lender*, prestamista o acreedor se denomina operación sindicada.

Por tanto, para que exista una operación sindicada deben darse por lo menos las siguientes condiciones:

a) El préstamo o crédito debe ser otorgado por más de un banco o entidad financiera a un mismo deudor o deudores.

b) Los términos y condiciones del crédito deben ser únicos para todos los acreedores, es decir, un solo contrato de crédito que contenga el mismo plazo de repago para todos los acreedores, una misma tasa de interés, las mismas obligaciones (de hacer y no hacer) y mismos *covenants* y declaraciones y aseveraciones, etcétera.

c) El desembolso y el repago del préstamo debe ser administrado por un «banco agente», el mismo que normalmente es uno de los bancos o entidades financieras acreedoras y su principal función es «alinear» los intereses de los acreedores del préstamo al preservar el principio de *pro rata y pari passu*.

d) No debe existir subordinación en el pago de préstamo entre ninguno de los acreedores participantes, es decir, todos los acreedores de ese préstamo cobran y tienen derecho preferente o *pro rata y pari passu* con relación a las demás obligaciones del deudor.

e) Cada banco o entidad financiera participante tiene el mismo derecho de voto en el sindicado o asamblea de acreedores que se forme y para la contabilización del voto se toma en cuenta exclusivamente la cantidad de dinero desembolsado por dicho banco o entidad, de tal forma que se

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

vota en función a la tenencia acreedora en el préstamo. La regla es un voto por cada dólar acreedor (o cualquier otra moneda claro está) y nunca un voto por banco.

Teniendo en mente esas condiciones mínimas y atendiendo a las características del leasing o arrendamiento financiero que ya se han mencionado, veamos ahora si es posible o no syndicar una operación de leasing o arrendamiento financiero.

En primer lugar, en el caso que dos bancos o entidades especializadas o autorizadas a llevar adelante operaciones de leasing o arrendamiento financiero aprueben otorgar un financiamiento bajo esta estructura, ostentarán la calidad de coarrendadores pues serán a su vez copropietarios de los bienes que financian bajo el leasing. He ahí uno de los principales temas a analizar.

A diferencia de un financiamiento «ordinario», una estructura de leasing o arrendamiento financiero conlleva necesariamente que el acreedor financiero ostente la propiedad de los bienes que otorga en leasing y, por tanto, en ese sentido, la figura del leasing contiene características que lo hace más complejo que cualquier otro financiamiento.

En principio, no hay problema para que dos o más acreedores financieros -imaginemos un financiamiento de proyectos a través de una estructura de leasing o arrendamiento financiero- sean copropietarios de los bienes que financian. Para ello, se aplicará las normas generales sobre copropiedad que establece el Código Civil.

No obstante, desde el punto de vista estrictamente financiero, tener como copropietarios a dos bancos o entidades financieras en un mismo contrato y compartiendo la propiedad sobre los mismos bienes resulta sumamente complicado por varias razones, entre las que podemos mencionar las siguientes dos:

a) Los pagos que realice el arrendatario se harán evidentemente a favor de los copropietarios y ellos deberán entregar en contrapartida el correspondiente comprobante de pago (factura) con el Impuesto General a las Ventas incluido a nombre del arrendatario, y

«SI NO SE LLEGASE A TERMINAR EL PROYECTO, EL BANCO O ENTIDAD FINANCIERA ACREEDORA MANTENDRÁ LOS BIENES QUE SE HAYAN FINANCIADO HASTA ESE MOMENTO Y PROCEDERÁ INMEDIATAMENTE A VENDERLOS A TERCEROS A FIN DE APLICAR EL RESULTADO DE DICHA VENTA A LA DEUDA ORIGINADA POR EL PRE-LEASING O LEASING DE SER EL CASO».

b) en el caso de resolución del contrato de leasing o arrendamiento financiero.

En el primer caso, resulta bastante claro que no podrá separarse la facturación y discriminar el impuesto que corresponda de tal forma de identificar la parte correspondiente a cada acreedor financiero. En el segundo caso, resulta incierta la forma cómo se distribuirían los bienes en caso que estos no sean únicos y por tanto puedan tener valores de venta distintos.

En adición a ello, hay razones de carácter netamente tributarias que imposibilitan (o en todo caso limitan) -en la práctica- hacer operaciones sindicadas de leasing o arrendamiento financiero. Así, podemos mencionar algunas como las siguientes:

a) De acuerdo a las normas de la Ley del Impuesto a la Renta tienen la condición de

## Diego Peschiera Mifflin

«personas jurídicas» y por tanto son contribuyentes del impuesto «las sociedades irregulares (...), 'la comunidad de bienes', joint ventures, consorcios y otros contratos de colaboración empresarial que lleven contabilidad independiente de la de sus socios o partes contratantes».

Del mismo modo, el último párrafo del artículo 9 de la Ley del Impuesto General a las Ventas dispone que las «comunidades de bienes» son contribuyentes de dicho tributo.

En consecuencia, de acuerdo a las normas tributarias antes mencionadas una «comunidad de bienes», entre las que se encuentra la copropiedad, recibe el tratamiento de una «persona jurídica» para todos los efectos tributarios.

b) En vista que los copropietarios serán considerados por las normas tributarias antes indicadas como personas jurídicas, deben cumplir en consecuencia, con todas las obligaciones que dichas mismas normas le imponen, como por ejemplo: (i) la obligación de llevar contabilidad independiente a la de las partes contratantes salvo que por la naturaleza de la operación no fuera posible<sup>(7)</sup>, (ii) obtener un número de Registro Único de Contribuyentes (RUC), y (iii) obligación de presentar declaraciones juradas determinando los tributos que sean de su cargo.

Como podrá concluirse, resulta entonces sumamente complicado -mas no imposible- llevar a cabo operaciones de leasing o arrendamiento financiero en forma sindicada. No obstante todo lo dicho, consideramos que hay fórmulas contractuales un poco más creativas y estructuradas que pueden usarse válidamente a fin de lograr la participación de más de un banco o entidad financiera en una operación de leasing o arrendamiento financiero, asimilando los efectos de una operación sindicada sin serlo en estricto.

¿Cómo hacerlo? Pues algunas ideas generales al respecto:

a) En primer lugar se parte de la base de que habrá por lo menos dos (2) bancos o entidades financieras autorizadas por la SBS a llevar a cabo operaciones de leasing o arrendamiento financiero y que cada una de ellas tendrá y suscribirá con el cliente-arrendatario su propio contrato individual de leasing o arrendamiento financiero.

b) Los bancos o entidades financieras autorizadas seleccionarán, en función al monto de su participación dineraria en el financiamiento del proyecto, los bienes cuya adquisición financiarán en forma individual. En esta etapa, resulta importante el acercamiento entre los bancos participantes a fin de «balancear» adecuadamente cada «paquete» de bienes a fin de que este respalde adecuadamente la exposición crediticia comprometida frente a su cliente-arrendatario.

c) Como los bancos o entidades financieras autorizadas están financiando un mismo proyecto, es fundamental que ninguno de los contratos de leasing o arrendamiento financiero contengan provisiones o estipulaciones que puedan privilegiar a un determinado acreedor en perjuicio de algún otro que también participe otorgando financiamiento bajo un contrato de leasing o arrendamiento financiero.

(7) Cabe mencionar que la Ley del Impuesto a la Renta establece algunos casos de excepción en los que se podría exonerar de la obligación de llevar contabilidad independiente, siendo una de ellas el caso en que el contrato no tenga un plazo mayor a tres años. Si bien la norma está pensada para contratos de colaboración empresarial que tienen un plazo de duración, en los casos de «comunidades de bienes» originada por la copropiedad de los bienes del leasing o arrendamiento financiero, podría entonces interpretarse que, si el leasing o arrendamiento financiero dura menos de tres años, no sería necesario que tal comunidad lleve contabilidad independiente a la de sus miembros. En ese caso, «la comunidad de bienes» que no lleva contabilidad independiente no será sujeto del impuesto, sino sus miembros.

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

De esta forma, lo más recomendable siempre será que esos contratos se comporten como una «unidad» y por tanto sean «espejo» entre sí, a fin de minimizar el riesgo de romper el status de *pari passu* que deben tener todos los acreedores en ese financiamiento y que resulta vital para los fines del financiamiento.

d) A fin de ordenar adecuadamente el comportamiento contractual de los bancos o entidades financieras autorizadas en un escenario de incumplimiento o resolución de los contratos de leasing individuales y evitar así que cada acreedor se «dispare» de manera no coordinada, es posible y recomendable que se suscriba un contrato entre los acreedores financieros participantes -con la eventual participación del cliente-arrendatario- que ordene y prevea todos los mecanismos típicamente acreedores que se deban considerar en función al proyecto. Este contrato puede denominarse de diversas formas, pero en la práctica es un contrato netamente «operativo» y, por tanto, bien puede llamársele de esa forma.

Los temas que podrían cubrirse en un contrato operativo como este son, entre otros: tratamiento de comisiones bancarias, mecánica de desembolsos y avances del proyecto, indemnizaciones, ejecución de contratos e incumplimientos cruzados, procedimiento de ejecución y venta de los bienes, diversas declaraciones y obligaciones de hacer o no hacer, etcétera.

Con todo ello, se habrá logrado -posiblemente- todos los efectos de un financiamiento sindicado a través de leasing o arrendamiento financiero.

### **12. Jurisprudencia sobre el leasing o arrendamiento financiero en relación con la responsabilidad extracontractual del arrendador: limitación para el desarrollo y expansión del leasing como mecanismo de financiamiento de proyectos o de bienes riesgosos**

Aun cuando no es materia de este artículo, consideramos que es importante referirnos -en forma general por lo menos- a jurisprudencia que contiene, en nuestra opinión,

limitaciones al desarrollo y expansión de las operaciones de leasing o arrendamiento financiero.

Para situar la discusión, es preciso indicar primero que el artículo 6 de la Ley de Leasing señala literalmente lo siguiente:

#### «Artículo 6

Los bienes materia de arrendamiento financiero deberán ser cubiertos mediante pólizas contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos. Es derecho irrenunciable de la locadora fijar las condiciones mínimas de dicho seguro.

‘La arrendataria es responsable del daño que pueda causar el bien’, desde el momento que lo recibe de la locadora».

Por su parte, el artículo 23 del Reglamento de la Ley de Leasing establece lo siguiente:

#### «Artículo 23

Para el efecto a que se refiere el ‘segundo párrafo del artículo 6’ de la Ley de arrendamiento financiero, corresponde a la arrendataria asegurar obligatoriamente a los bienes materia de arrendamiento financiero contra ‘riesgos de responsabilidad civil frente a terceros’».

En virtud de las normas legales antes indicadas, todos los bienes que se financian a partir de operaciones de leasing o arrendamiento financiero deben estar asegurados contra todos los daños que pudiesen ocasionar dichos bienes durante la vigencia del contrato.

Hasta ahí pareciera que el tema es pacífico para el banco o arrendador, pues queda claro en virtud del artículo 6 de la Ley de Leasing antes transcrito que «la arrendataria es responsable del daño que pueda causar

## Diego Peschiera Mifflin

el bien» y por tanto el banco arrendador no será responsable por los daños que pudiese causar el bien materia de leasing o arrendamiento financiero.

No obstante, existe jurisprudencia que indica que los alcances de dicho artículo 6 están limitados «solo» a la responsabilidad contractual y, por tanto, el banco o arrendador terminaría siendo responsable de los daños extracontractuales que pudiesen eventualmente ocasionar los bienes materia de leasing o arrendamiento financiero, lo que, como es evidente, origina preocupación en los bancos e instituciones financieras autorizadas a financiar a través del leasing o arrendamiento financiero, pues ese riesgo se incorporará necesariamente en la tasa de interés que se aplique a la operación en particular.

En efecto, la Casación 2388-03-Lima, publicada el 30 de noviembre de 2004 en el Diario Oficial El Peruano señala, citando igualmente a la Casación 3622-2000 (Lima) del 21 de marzo de 2001, que:

«(a) el artículo sexto parte final de la Ley de Arrendamiento Financiero rige a las relaciones internas que se establece entre las partes que suscriben el contrato de arrendamiento financiero,

(b) en consecuencia, sus alcances corresponden a la esfera de las relaciones contractuales y, en materia de responsabilidad civil, únicamente a la responsabilidad contractual,

(c) por tanto, la norma citada no resulta aplicable cuando nos encontramos ante hechos probados que generan responsabilidad extracontractual frente a terceros que no han intervenido en el contrato de leasing, sin perjuicio de que el propietario del vehículo, en virtud del citado artículo sexto, y a lo expresamente pactado en el contrato respectivo, pueda repetir lo pagado contra aquel que está llamado a asumir la responsabilidad contractual, es decir, el arrendatario; siendo que la responsabilidad civil extracontractual del codemandado Banco (...) se regula por las normas del Código Civil (...)».

Por otro lado, la Casación 1032-2004-Lima del 20 de julio de 2005 también contiene elementos similares a la casación

antes indicada y agrega que «el arrendamiento financiero es un contrato mercantil (...) en cuyo texto normativo (...) no aparecen disposiciones jurídicas de orden público, cuya inobservancia esté sancionada expresamente con la nulidad del acto, lo que quiere decir, que por su naturaleza, y atendiendo a su texto normativo, la institución del arrendamiento financiero, permite la adecuación de las normas establecidas a los intereses de las propias partes y de sus actividades económicas».

En adición, y en relación a una cláusula de indemnización que en el caso judicial concreto las partes habían pactado, sostiene la misma resolución de casación, que aquellas, al acordar una cláusula de ese tipo, tendrían responsabilidad solidaria respecto a los daños que ocasione el uso del bien materia de leasing o arrendamiento financiero toda vez que el arrendador tendría el derecho a repetir o reclamar cualquier daño económico que sufra como consecuencia de ostentar la propiedad del bien, lo que -siguiendo el criterio de la casación- originaría que no podría plantearse una errónea interpretación del artículo 6 de la Ley de Leasing, pues las partes habrían ejercitado su derecho a la libertad contractual al pactar una cláusula de indemnización por daños extracontractuales.

Como se podrá apreciar de las resoluciones de casación antes indicadas, la posición jurisprudencial está basada en que el banco o entidad arrendadora, por ser el propietario del bien materia del leasing, resulta responsable por los daños extracontractuales que cause el bien, siguiendo en consecuencia, las normas y categorías civiles al respecto.

## El leasing o arrendamiento financiero y el financiamiento de proyectos: potencialidades aun sin explotar en el Perú

Claro está que la jurisprudencia no se ha pronunciado sobre la naturaleza estrictamente financiera del contrato de leasing o arrendamiento financiero al ser una colocación o préstamo para el banco arrendador o entidad (operación activa) y que solo ostenta la propiedad del bien, pues así lo exige la Ley del Leasing y el Reglamento de la Ley del Leasing.

La jurisprudencia se basa en categorías estrictamente civiles según las cuales el arrendador-propietario civil del bien siempre será responsable por los daños causados por el bien y más aun si este es un bien riesgoso.

No cabe duda de que la jurisprudencia referida no ayuda al desarrollo y expansión del leasing o arrendamiento financiero, pues los bancos o entidades tendrán mucho cuidado en el momento de financiar bienes que pudiesen originar daños frente a terceros pues tendrán que asumir riesgos no previstos. El uso de cláusulas de indemnización en los contratos de leasing o arrendamiento financiero ayudará a mitigar esos riesgos pero aun así parecen ser insuficientes.

¿Qué pasaría, por ejemplo, si se decidiese financiar a través de leasing o arrendamiento financiero un bien que potencialmente pudiese causar daños al medio ambiente? Imaginemos a un banco o entidad financiera asumiendo esa responsabilidad, ¿cómo la contabiliza? ¿Es una contingencia que potencialmente podría poner en riesgo el patrimonio del banco o entidad financiera arrendadora? Son algunas de las preguntas que ciertamente no contestaremos en el presente artículo.

### 13. Sugerencias de cambios a la regulación de leasing o arrendamiento financiero

A raíz de la jurisprudencia antes citada, algunos de los actores que participan en el mercado de leasing o arrendamiento financiero consideran que deben hacerse algunos ajustes a las normas legales que regulan el tema a fin de precisar que el leasing o arrendamiento financiero es un contrato y operación estrictamente de financiamiento y que sus consecuencias contractuales son especiales y por tanto no debiera tener el mismo tratamiento legal de cualquier otro contrato mercantil.

En efecto, entendemos que existe un Proyecto de Ley que sugiere se efectúen los siguientes cambios a la legislación aplicable:

Artículo 1970 del Código Civil. Agregar un segundo párrafo, con lo cual dicha norma tendrá el siguiente texto:

«Artículo 1970  
Aquel que mediante un bien riesgoso o peligroso, o por el ejercicio de una actividad riesgosa o peligrosa, causa un daño a otro, esta obligado a repararlo.

Los daños ocasionados con bienes que se encuentran sujetos a contratos de arrendamiento financiero suscritos con una empresa supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP se rigen por su legislación especial».

Artículo 6 de la Ley de Leasing. Precisar que la responsabilidad de la arrendataria es frente a terceros, con lo cual dicha norma tendrá el siguiente texto:

«Artículo 6  
Los bienes materia de arrendamiento financiero deberán ser cubiertos mediante pólizas contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos. Es derecho irrenunciable de la locadora fijar las condiciones mínimas de dicho seguro.

La arrendataria es la responsable frente a terceros por los daños que pueda ocasionar el bien desde el momento que lo recibe de la locadora».

Artículo 29 de la Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre. Agregar un segundo párrafo, con lo cual dicha norma tendrá el siguiente texto:

## Diego Peschiera Mifflin

### «Artículo 29

La responsabilidad civil derivada de los accidentes de tránsito causados por vehículos automotores es objetiva, de conformidad con lo establecido en el Código Civil. En consecuencia, el conductor, el propietario del vehículo y, de ser el caso, el prestador del servicio de transporte

terrestre son solidariamente responsables por los daños y perjuicios causados.

Los daños ocasionados con bienes que se encuentran sujetos a contratos de arrendamiento financiero suscritos con una empresa supervisada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP se rigen por su legislación especial».