

# El contrato de leasing en el procedimiento de liquidación concursal, a diez años de la Ley Nº 20.720: Las sombras del diseño de triple opción de la Junta de Acreedores y las alternativas de solución en el derecho comparado

*The leasing contract in the bankruptcy liquidation procedure, ten years after the law Nº20.720: The shadows of the triple option design of the Creditors' Board and the alternatives of solution in comparative law*

EDUARDO T. JEQUIER LEHUEDÉ<sup>1</sup> 

## RESUMEN

Una de las novedades que trajo consigo la Ley Nº20.720 dice relación con la regulación, por primera vez en la legislación concursal chilena, del estatuto jurídico aplicable a los contratos de leasing en sede concursal, como reacción a los problemas que generó esta operación durante la legislación anterior. Tras diez años de vigencia de la ley, sin embargo, queda en evidencia que a diferencia de lo que se observa en el derecho comparado, el diseño implementado en ella, respecto de este contrato en particular, genera dificultades de interpretación que complotan contra su aplicación y eficacia, derivadas de omisiones y ambigüedades que vinieron a incrementarse incluso tras las modificaciones introducidas por la Ley Nº21.563. Este trabajo busca identificar esas dificultades y los factores que las generan, para plantear desde ahí las soluciones que parecen más ajustadas jurídicamente, atendida la especial naturaleza de esta operación y los objetivos que persigue esta nueva normativa concursal.

**Palabras clave:** Liquidación concursal – contrato de leasing – Ley Nº20.720

<sup>1</sup> Doctor en Derecho, Universidad de Valencia, España. Profesor Titular Universidad San Sebastián, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Profesor de Derecho Comercial. Correo electrónico: eduardo.jequier@uss.cl. Dirección postal: Bellavista Nº7, Recoleta, Santiago, Chile.

## ABSTRACT

One of the novelties brought about by Law No. 20,720 is related to the regulation, for the first time in Chilean bankruptcy legislation, of the legal statute applicable to leasing contracts in bankruptcy proceedings, as a reaction to the problems that this operation generated during the previous legislation. After ten years of the law being in force, however, it is evident that the design implemented in it, with respect to this contract in particular, generates difficulties of interpretation that conspire against its application and effectiveness, derived from omissions and ambiguities that increased even after the modifications introduced by Law No. 21,563. This work seeks to identify these difficulties and the factors that generate them, in order to propose from there the solutions that seem to be more legally appropriate, given the special nature of this operation and the objectives pursued by this new bankruptcy regulation.

**Keywords:** Bankruptcy liquidation – leasing contract – Law No. 20,720

## 1. Introducción

En su concepción histórica o tradicional, la finalidad del concurso implicaba la exclusión del tráfico jurídico-mercantil del comerciante insolvente, en cuanto deficiencia patológica del mercado que, por lo mismo, debía ser rápidamente eliminada, mediante la liquidación de sus bienes para pagar sus deudas. En ese contexto, por tanto, los contratos bilaterales pendientes de cumplimiento debían terminar o ser resueltos, mientras que el síndico de la quiebra, en principio, no podía cumplirlos ya que su función consistía básicamente en cobrar los créditos pendientes en favor del fallido, derivados de esos contratos celebrados con terceros solventes.

El moderno derecho concursal, en cambio, plantea una nueva perspectiva del concurso, que incluye la protección de la empresa económicamente viable y, en lo que aquí concierne, la atención del legislador a la relación obligatoria y al cumplimiento de las prestaciones pendientes, lo que se justifica precisamente en función de una mejor realización de los bienes, destinada a la satisfacción de los acreedores. Ello supone, por tanto, un planteamiento distinto en cuanto a la forma de abordar el concurso en su perspectiva contractual, con miras a equilibrar los distintos intereses contrapuestos comprometidos: el de la empresa en crisis, que busca evitar la liquidación de sus activos y su desaparición como agente del mercado; el interés del contratante cumplidor, que buscará minimizar los riesgos de la insolvencia de su contraparte a través de cláusulas de extinción anticipada por concurso; el interés de los trabajadores, cuyos ingresos dependerán en buena medida de las resultas del concurso incluso en sede de liquidación, pues la suerte que sigan los contratos celebrados por el Deudor bien puede incidir en un mayor valor de realización del activo; el de la industria secundaria generada a raíz de la actividad de la empresa en crisis; y, en fin, el interés del Estado de cara al desarrollo de la economía y la reducción del costo del capital en el mercado, en el entendido que con ello se estimula el acceso al crédito y se potencia la disposición a invertir.

En este contexto, una de las novedades que trajo consigo la Ley N°20.720 (en adelante también LC) dice relación con la regulación del estatuto jurídico aplicable a los contratos de leasing en sede concursal, lo que durante la legislación anterior generó diversas interpretaciones y variadas soluciones doctrinales y jurisprudenciales, muchas de ellas contrapuestas. La nueva regulación, contenida en el Párrafo 5º del Título III de la LC, arts. 224 y ss., puso especial atención en este contrato y en los efectos que en él genera la sentencia de liquidación, dada su relevancia como instrumento de financiamiento de las empresas y el notorio desarrollo que ha experimentado la industria durante el último tiempo, explicado -entre otros factores- por los beneficios tributarios y contables que ofrece al arrendatario y, por contrapartida, por la seguridad que le proporciona al arrendador, quien mantiene la propiedad de la cosa en tanto y en cuanto el arrendatario no ejerce la opción de compra pactada.

Como se adelantó, durante la anterior legislación, el vacío normativo generó diversas dudas respecto de los alcances del concurso en los derechos y obligaciones derivadas de un contrato de leasing, vigente y en curso de ejecución al dictarse la sentencia de quiebra: ¿era factible que la masa de acreedores ejerciera la opción de compra, subrogándose en los derechos del deudor fallido?; las cláusulas penales pactadas en el contrato, para el caso de impago de las cuotas de arrendamiento, ¿podían cobrarse en la quiebra, además de las cuotas referidas?; y, en fin, ¿existía alguna forma de evitar la restitución del bien al proveedor de leasing, además del pago de esas multas?

Para salvar estos inconvenientes, la LC aborda actualmente cada uno de estos aspectos, desplazando el foco de la toma de decisiones desde el acreedor-arrendador a la junta de acreedores, ofreciéndole para ello tres alternativas concretas: continuar con el contrato de leasing según lo estipulado; ejercer anticipadamente la opción de compra; o terminar el contrato y restituir el bien arrendado. Planteamos, sin embargo, que habiendo transcurrido ya diez años desde la entrada en vigencia de la LC, la normativa que esta plantea, respecto del contrato de leasing y su tratamiento en sede de liquidación concursal, deja al trasluz dificultades de diseño que complotan contra su aplicación y eficacia, derivadas de omisiones y ambigüedades que vinieron a incrementarse incluso tras las modificaciones introducidas por la Ley N°21.563.

Este trabajo busca identificar esas dificultades y los factores que las generan, para plantear desde ahí las soluciones que parecen más ajustadas jurídicamente, atendida la especial naturaleza de esta operación y los objetivos que persigue esta nueva regulación concursal. Ello que supone situar -primero- al contrato de leasing en el contexto general que plantea la LC en materia contractual; identificar -luego- el alcance y efectos de las denominadas “cláusulas de extinción por concurso” en un escenario de liquidación, comúnmente utilizadas en este tipo de contratos; y revisar -a partir de ahí- las tres alternativas concretas que le ofrece hoy la LC a los acreedores reunidos en Junta, respecto de la subsistencia -o no- del contrato de leasing y el destino de los bienes de que se trate.

## **2. A modo de contexto: Resolución de Liquidación y principio general de vigencia de los contratos pendientes**

La Resolución de Liquidación concursal, como ya se ha dicho, trae consigo una serie de consecuencias jurídicas que repercuten directamente en el normal desarrollo de la actividad económica del Deudor, quien pierde -entre otros efectos- la administración de sus bienes y la facultad de disponer libremente de ellos, con miras a su realización dentro del concurso para el pago de la masa pasiva en un plano de igualdad de condiciones.

Frente a este panorama excepcional, gatillado por la insolvencia del Deudor contratante, el principio general aplicable es el de la subsistencia de los contratos, esto es, que los celebrados por aquel, vigentes y pendientes de ejecución por una de las partes o por ambas al momento de dictarse la sentencia de liquidación, no terminan de pleno derecho ni se resuelven por dicha circunstancia; a menos que las partes lo hayan pactado así a modo de pacto comisorio, como se dirá más adelante, en cuyo caso será necesaria una expresa declaración judicial.

No obstante, dichos contratos perfeccionados antes de la sentencia de liquidación, aunque permanecen vigentes, resultan igualmente alcanzados por los efectos del concurso liquidatorio, que permea no solo la posición jurídica del Deudor en cuanto tal contratante, al trasladar la administración y destino de sus bienes y negocios al Liquidador y al colectivo de acreedores, sino también los derechos de los terceros que contratan con aquel, cuyo ejercicio, en ciertos extremos, se verá reconfigurado por los alcances universales

de la liquidación y por las decisiones que pueda adoptar el colectivo de acreedores. Así ocurrirá, por ejemplo, con aquellos casos en que la junta acuerde continuar -o no- con las actividades económicas del Deudor, y si además se acuerda la venta de los activos como unidad económica (art. 233 inc. final), lo que incidirá probablemente en los contratos vigentes; o con el contrato de leasing, dependiendo de las opciones que siga la Junta según se dirá; o con aquella situación regulada en el art. 217 Nº1 LC, que trata sobre la venta como unidad económica de bienes que se encuentran en un inmueble que no es de propiedad del Deudor, al señalar que *“se incluirán en la venta los derechos que en dicho inmueble le correspondan [al Deudor], cualquiera sea el tenor de la convención o la naturaleza de los hechos en que se funda la posesión, uso o mera tenencia del inmueble”*, aludiendo así al marco contractual que justifica el uso, posesión o mera tenencia de dicho inmueble; etc.

Junto con asumir, entonces, que la ley chilena -salvo excepciones- no regula esta materia y que la declaración del concurso, por tanto, no afecta al principio general de la vigencia de los contratos pendientes de cumplimiento<sup>2</sup>, debe considerarse también que, al dictarse la sentencia de liquidación, los contratos vigentes y en ejecución se encontrarán probablemente en distintas situaciones y en diferentes etapas de cumplimiento. Habrá situaciones, por ejemplo, en que sólo el Deudor registra obligaciones pendientes, una o más; otras en que es el cocontratante quien adeuda sus prestaciones, habiendo cumplido el Deudor con las suyas; o, en fin, casos en donde ambas partes tienen aún obligaciones por cumplir ya sea por estar diferidas en el tiempo o por tratarse de obligaciones derivadas de un contrato de trato sucesivo<sup>3</sup>.

Relacionado con este punto, la jurisprudencia española distingue entre aquellos créditos contractuales que deben pagarse con cargo a la masa y los simplemente concursales, dependiendo precisamente del estado de ejecución del respectivo contrato del cual emanan. Así, y a modo de síntesis, el Tribunal Supremo español ha señalado que para que un crédito sea de cargo de la masa, “es necesario que el deber de prestación [del deudor] sea recíproco del asumido en el mismo contrato por el acreedor y que ambos estén pendientes de cumplimiento al decretarse el concurso”, agregando que “las obligaciones que tuvieron inicialmente aquella condición la pierden si una de las partes hubiera cumplido su prestación

---

<sup>2</sup> Contratos pendientes son aquellos en que ambos contratantes se encuentran recíprocamente obligados a cumplir con sus prestaciones, al declararse el concurso; o como explica Gabrielli, refiriéndose al art. 172 de la nueva Ley de Crisis Empresarial italiana (Decreto Legislativo Nº12, de 12 de enero 2019), la ley concursal disciplina aquí los efectos del concurso en la relación contractual y no en el contrato mismo; o dicho de otra forma, se refiere a la fase dinámica del negocio o “de la actuación de la obligación”, donde el liquidador -allí curador- se sustituye en la administración de los bienes del fallido y no en el contrato, dado que no modifica los contenidos del acto, que entre las mismas partes originales conserva su fuerza de ley para los contratantes; y por ello -dice-, “dicha norma no se aplica cuando, a la fecha de la quiebra, la relación fue completamente ejecutada por una de las partes.” Según este autor, en fin, “El contrato queda inalterado, aunque entra en un estado de ‘suspensión legal’, dado que, a causa de la quiebra, ya no puede continuar entre las partes originarias; ni tampoco puede producir efectos respecto de un tercero ajeno al contrato original, como lo es el curador” (GABRIELLI, 2020, p. 151).

<sup>3</sup> Ruz entiende que el estudio de los efectos de la sentencia de liquidación en los contratos se justifica principalmente respecto de los de trato sucesivo, “pues ellos son los más determinantes de mantener, pues implican generalmente prestaciones que consisten en suministros de bienes y servicios esenciales para la continuación de las actividades de la deudora, con miras a optimizar la realización del activo o la cesión o venta de la empresa”, si es que ello llegare a acordarse, obviamente (Ruz, 2017, p. 1014).

Gabrielli, por su parte, distingue entre los efectos de la quiebra en los contratos de duración o de ejecución continuada o periódica, y aquellos contratos celebrados antes de la quiebra y cuya ejecución se encuentra aún pendiente: en los primeros -dice-, el concurso incide en el contrato mismo, mientras que en los contratos en curso de ejecución lo hace en “la relación” contractual. Lo explica así: En los contratos pendientes, o en curso de ejecución, la relación surgió antes de la quiebra, pero aún no fue ejecutada, o lo fue solo en parte, en el momento de la declaración de insolvencia de uno de los contratantes, de modo que la perspectiva en la cual aquella relación se coloca, por efecto de la apertura del concurso, es prevalecientemente disyuntiva para la realización del patrimonio concursal, perspectiva propia del procedimiento de liquidación del activo. Así, la continuación de la relación mediante el cumplimiento de las prestaciones residuales es solo en función de la mejor realización de los bienes destinados a la satisfacción de los acreedores. En los contratos de duración, por efecto de la declaración de quiebra de una de las partes, surge para el curador, quien decide sustituirse, no solo la obligación de continuar la relación mediante el cumplimiento recíproco, sino también la de pago de las prestaciones ya ejecutadas por la contraparte, dado que dicho contrato, aunque parcialmente, ya había ‘agotado’ las prestaciones contrapuestas debidas hasta ese momento” (GABRIELLI, 2020, p. 152).

antes de aquella declaración”, por lo que, en tal caso “el crédito contra el concursado incumplidor será considerado concursal”<sup>4</sup>.

### **3. Resolución de Liquidación, pacto comisorio y cláusulas de extinción por concurso. Breve reseña comparada**

Una de las cláusulas “tipo”, que se repiten normalmente en los contratos de leasing, dice relación con su extinción anticipada, por causa del concurso.

Se trata, en concreto, de cláusulas en que, a diferencia de la condición resolutoria ordinaria, la resolución del contrato es facultativa para la parte cumplidora. Su finalidad, por tanto, consiste en permitir que el contratante *in bonis* pueda extinguir el contrato que lo vincula con su cocontratante que ha entrado en cesación de pagos, que ha presentado una solicitud de inicio de concurso preventivo o reorganización, o que ha sido declarado en liquidación concursal, con miras a aminorar *ex ante* el grado de exposición al riesgo frente a cualquier contingencia derivada, directa o indirectamente, de la insolvencia de uno de los contratantes.

La LC, a diferencia de otros ordenamientos, no contempla un criterio general sobre la situación en que se encuentran aquellos contratos en que se ha pactado el término anticipado por insolvencia de alguno de los contratantes, una vez dictada la Resolución de Liquidación, ni ofrece tampoco -para esta sede de liquidación- medidas de resguardo como las que se consignan para el Procedimiento de Reorganización Concursal, durante la Protección Financiera Concursal (art. 57, N°1, letra c). Por ello, y a falta de reglas especiales, los contratos pendientes del Deudor no se verán afectados por la apertura del procedimiento, los que seguirán siendo vinculantes con sujeción a sus estipulaciones y las normas comunes sobre contratos.

Hacemos este alcance, pues, precisamente, uno de los casos especiales que regula la LC es la del contrato de leasing, según se dirá en detalle más adelante, recogiendo así la tendencia del derecho comparado sobre este punto en cuanto a prohibir -por regla general- estas cláusulas de extinción anticipada por causa del concurso.

#### A) En el derecho español.

El art. 156 del Texto Refundido de la Ley Concursal de España (TRLC), establece: “*La declaración de concurso no es causa de resolución anticipada del contrato. Se tendrán por no puestas las cláusulas que establezcan la facultad de la otra parte de suspender o de modificar las obligaciones o los efectos del contrato, así como la facultad de resolución o la de extinción del contrato por la declaración de concurso de cualquiera de ellas o por la apertura de la fase de liquidación de la masa activa.*” El art. 158, por su parte, señala: “*La declaración de concurso, por sí sola, no afectará a la vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento tanto a cargo del concursado como de la otra parte. Ambas partes deberán ejecutar las prestaciones comprometidas, siendo con cargo a la masa aquellas a que esté obligado el concursado.*”

#### B) En el derecho francés.

El artículo L622-13 del Código de Comercio francés, por su parte, prescribe que no obstante cualquier disposición legal o contractual, la mera apertura de un “*redressement judiciaire*” no puede provocar la

<sup>4</sup> Tribunal Supremo español, 5 de septiembre de 2013 (EDJ 2013/196346), refiriéndose concretamente al art. 61.2 de la Ley Concursal N°22/2003, de 9 de julio.

división, rescisión o resolución de un contrato. Lo mismo se aplica a la “*faillite*”, por remisión del artículo L641-10.

C) En el derecho norteamericano.

En EE.UU, la sección 365<sup>a</sup> del Código de Quiebras (*Executory contracts and unexpired leases*), establece en la letra e), apartado 1: “*Sin perjuicio de lo acordado en un contrato en curso de ejecución o de un alquiler no vencido del deudor o de una ley aplicable, un contrato en curso de ejecución, o una locación no vencida, no pueden ser rescindidos o modificados, y ningún derecho u obligación bajo tal contrato o alquiler puede ser rescindido o modificado en ningún momento luego del inicio de un caso basándose solamente en una disposición en tal contrato o alquiler que esté condicionado a (A) la insolvencia o condición financiera del deudor en cualquier momento antes de la finalización del caso; (B) el inicio de un caso bajo este título; o (C) la designación o la toma de posesión de un síndico en un caso bajo este título o de un depositario antes de dar inicio.*” No obstante, este principio general, de ineficacia de las cláusulas de extinción, reconoce también algunas excepciones contempladas en el apartado 2º de la misma disposición: a) cuando la ley común aplicable excusa a una parte distinta del deudor, a aceptar el cumplimiento de las obligaciones; y b) si el contrato en ejecución consiste en otorgar un préstamo o extender otro financiamiento de deuda o facilidades financieras para o en beneficio del deudor, o para emitir una garantía.

Canadá es otro país que regula esta materia en la sección 65 de su Ley de Quiebras e Insolvencia (*Bankruptcy and Insolvency Act*), prohibiendo también este tipo de cláusulas de terminación o modificación de cualquier contrato por motivo de insolvencia o inicio de un proceso concursal. A pedido de parte interesada, sin embargo, el tribunal puede resolver o modificar un contrato frente a un potencial daño financiero significativo; a lo que se suma que, al igual que en la legislación de EE.UU., la ley prevé excepciones al principio general para supuestos como, por ejemplo, los contratos de derivados financieros (sección 65<sup>a</sup>, inciso 1, apartado 7º).

D) En el derecho italiano.

En Italia, la reforma de la Ley de quiebras (*Legge Fallimentare*), del año 2005, modificó el régimen aplicable a los contratos vigentes al momento de la declaración del *fallimento*, estableciendo en su art. 72, a modo general, que “*Son ineficaces las cláusulas contractuales que supediten la resolución del contrato a la quiebra.*” Precisa, no obstante, que la ejecución del contrato permanece suspendida hasta que el síndico, con la autorización del comité de acreedores, decida asumir el contrato en sustitución del quebrado, con todas las obligaciones correspondientes, o su resolución; salvo que, en los contratos con efectos reales, ya se haya producido la transferencia del derecho. El contratante *in bonis*, además, puede poner en mora al síndico, haciendo que el juez le asigne un plazo que no excederá de sesenta días, transcurrido el cual el contrato se tendrá por disuelto.

E) En el derecho inglés.

En el Reino Unido, la ley de quiebras de 1986<sup>5</sup> (*Insolvency Act*) presenta un panorama más flexible, pues, ante la estipulación de una cláusula de extinción por concurso o Quiebra, el contratante *in bonis* se encuentra facultado para poner término al contrato, en los términos pactados, a menos que concurra alguna de las circunstancias siguientes<sup>6</sup>:

<sup>5</sup> Disponible en <https://www.legislation.gov.uk/ukpga/1986/45/contents>

<sup>6</sup> Sobre esto, Wood, 1995, p. 65.

- i. cuando dichas estipulaciones sean inválidas con sujeción a las normas de derecho común;
- ii. cuando el acreedor *in bonis* ejerza abusivamente su poder monopólico, para que su crédito sea pagado; o
- iii. que a través del ejercicio del derecho que emana de la cláusula, se pierda un bien del activo falencial en violación de los principios concursales.

En términos todavía más amplios, la sección 345 de la misma ley, modificada en el año 2013, establece que cuando se ha celebrado un contrato con una persona que posteriormente se declara en quiebra, (i) El tribunal puede, a solicitud de cualquier otra parte al contrato, dictar una orden de liberación de las obligaciones en virtud del contrato, en términos tales como el pago por parte del solicitante o del quebrado de daños y perjuicios por incumplimiento o de otro tipo que parezcan al tribunal equitativos; (ii) Los daños y perjuicios que deba pagar el quebrado en virtud de una orden del tribunal en virtud de esta sección se pueden acreditar como una deuda de la quiebra; y (iii) Cuando un quebrado sea un contratante conjuntamente con cualquier otra persona, esa persona puede demandar o ser demandada en relación con el contrato, sin la participación del quebrado.

F) En el derecho argentino.

Para poner otro ejemplo, esta vez en el ámbito latinoamericano, para la Ley de Concursos y Quiebras argentina, de 1995, la regla general sobre resolución se contiene en el art. 145, que señala: *“La sentencia de quiebra hace inaplicables las normas legales o contractuales que autoricen la resolución por incumplimiento, cuando esa resolución no se produjo efectivamente o demandó judicialmente antes de dicha sentencia.”*

Dentro de las disposiciones contractuales a que se refiere la norma se incluye precisamente al pacto comisorio, en donde, a diferencia de la condición resolutoria ordinaria, la resolución debe ser demandada por el contratante *in bonis* y requiere de una expresa declaración judicial previa, por lo que será finalmente el juez quien decidirá sobre la resolución -o no- del contrato.

Como concluye la doctrina, en suma, las denominadas “cláusulas de extinción contractual por concurso o quiebra” no son aplicables<sup>7</sup>.

G) Las “cláusulas de extinción” en la “Guía Legislativa sobre el Régimen de la Insolvencia”, de las Naciones Unidas.

La “Guía Legislativa sobre el Régimen de la Insolvencia”<sup>8</sup> de CNUDMI (UNCITRAL en su sigla en inglés), del año 2006, Capítulo II (“Tratamiento de los bienes al abrirse un procedimiento de insolvencia”), literal E (“Régimen aplicable a los contratos”), se refiere especialmente, en su apartado 2º, a la situación de aquellas estipulaciones que denomina como “Cláusulas de extinción o agilización automática de los contratos y cláusulas similares”, comúnmente incluidas en los contratos y que permite a uno de los contratantes ponerles término anticipado e inmediato, en caso de insolvencia de su cocontratante; o como dice la Ley Modelo:

<sup>7</sup> LYTHGOE. Disponible en: <https://riu.ustral.edu.ar/bitstream/handle/123456789/1631/Sobre%20las%20cl%C3%A1usulas%20de%20extinci%C3%B3n%20contractual%20ante%20la%20cesaci%C3%B3n%20de%20pagos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<sup>8</sup> Disponible en: [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/05-80725\\_ebook.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/05-80725_ebook.pdf)

“Muchos contratos contienen una cláusula que define los casos de incumplimiento que darán a la otra parte un derecho incondicional, por ejemplo, a extinguir el contrato o a acelerar su ejecución (a veces denominadas cláusulas *ipso facto*). Entre esos casos suelen figurar la presentación de una solicitud de apertura, o la apertura en sí, de un procedimiento de insolvencia; el nombramiento de un representante de la insolvencia; el hecho de que el deudor cumpla los criterios para abrir un procedimiento; e incluso los meros indicios de que el deudor se encuentra en una situación financiera precaria. En algunos regímenes se reconoce la validez de estos tipos de cláusulas, y cuando, por ejemplo, sea conveniente seguir ejecutando el contrato después de la apertura del procedimiento, esto sólo será posible si la otra parte no opta por ejercer sus derechos de resolución en virtud del contrato, o si se consigue convencerla de que no opte por tal posibilidad, o también si el régimen de la insolvencia prevé algún mecanismo para lograr que la otra parte acceda a mantener el contrato. En el caso de cláusulas de extinción, ese mecanismo puede consistir en dar prelación al pago por todo servicio contractual prestado tras la apertura del procedimiento (algunos regímenes de la insolvencia prevén disposiciones generales en virtud de las cuales los gastos posteriores a la apertura suelen gozar de privilegio general).”

En sus Recomendaciones 70<sup>a</sup> y 71<sup>a</sup>, la Ley Modelo -LM- se refiere concretamente a los casos en que una cláusula contractual tenga el efecto de terminar o resolver un contrato por el comienzo de un proceso concursal, planteando allí, derechamente, la conveniencia de considerarlas como ineficaces<sup>9</sup>. Para justificar estas recomendaciones, el párrafo 117 de la LM señala que, en el caso de liquidación, los argumentos que cabe aducir a favor de que se pueda privar de efecto a las cláusulas de resolución son básicamente los siguientes:

- a) La necesidad de mantener intacto el negocio para incrementar su rentabilidad potencial y obtener el máximo valor de venta; y
- b) La obtención para la masa del valor de todo contrato rentable en beneficio de todos los acreedores, en vez de que quede en manos de la otra parte; y la conveniencia de interesar a todas las partes en la suerte final del negocio.

Si bien subsiste un dilema fundamental entre el deseo de favorecer la supervivencia de la empresa deudora -lo que puede requerir mantener ciertos contratos- y el peligro de restar previsibilidad a los tratos comerciales y elevar su costo, al prever diversas excepciones a las reglas generales del derecho de los contratos, para la Ley Modelo existen circunstancias en que la capacidad del representante de la insolvencia (Liquidador), para lograr que un contrato siga ejecutándose, será crucial para el éxito de la reorganización; y también -aunque quizás en menor medida- en una liquidación en que deba venderse la empresa como negocio en marcha. Por ello -agrega la LM-, “es conveniente que el régimen de la insolvencia permita dejar sin efecto las cláusulas de extinción”, pues cualquier impacto negativo que pueda generar esta opción “puede contrarrestarse indemnizando a los acreedores que puedan demostrar que han sufrido algún daño o pérdida debido a que siga ejecutándose el contrato tras la apertura del procedimiento de insolvencia, o previendo excepciones a la regla general de dejar sin efecto dichas cláusulas cuando sean

<sup>9</sup> Señalan concretamente estas Recomendaciones:

“70. El régimen de la insolvencia debería especificar que no será invocable, frente al representante de la insolvencia o al deudor, ninguna cláusula contractual por la que se estipule la extinción o la agilización automática de un contrato cuando:

a) Se haya presentado una solicitud de apertura o se haya iniciado un procedimiento de insolvencia;  
b) Se haya nombrado un representante de la insolvencia.

“71. El régimen de la insolvencia debería indicar claramente los contratos a los que no podrá aplicarse la recomendación 70, como los contratos financieros, o los que estén sujetos a reglas especiales, como los contratos de trabajo.”

las de determinados tipos de contratos, como los contratos de préstamo de dinero y, en particular, los contratos financieros" (párrafo 118).

## 4. Situación particular del contrato de *leasing* en la Ley N°20.720

Como se dijo *supra*, una de las novedades de la Ley N°20.720, en lo concerniente al tratamiento concursal de los contratos vigentes celebrados por el Deudor, apunta a regular los efectos que produce la sentencia de liquidación en el contrato de leasing, tomando como base para ello las experiencias recogidas durante la aplicación de la derogada Ley de Quiebras -incorporada luego al también derogado Libro IV del Código de Comercio-, que mostraban un panorama lesivo para la masa de acreedores e incluso para el deudor fallido; y es que, como explican Contador y Palacios, durante el estudio del Proyecto de Ley "se constató que los acreedores de Leasing mostraban un comportamiento que, como era esperable, busca maximizar los beneficios posibles en el escenario concursal", lo que se tradujo en que, en muchos casos, el arrendador asumía una posición "analogable a una posición dominante, la que se veía incrementada en proporción a la importancia que el bien Leasing tenía en la actividad económica del fallido"<sup>10</sup>.

Adicionalmente, durante el trámite legislativo se hizo especial hincapié en la situación en que quedaban -durante aquel régimen legal- los bienes entregados en leasing al deudor fallido, la que fue calificada incluso como "el peor de los escenarios para la masa", pues el acreedor de este contrato "típicamente exige la restitución del bien y además verifica el pago de las cuotas devengadas y las restantes por pagar, todo más reajustes e intereses"<sup>11</sup>.

Es así entonces que la nueva regulación, contenida en el Párrafo 5º del Título III de la LC, arts. 224 y ss., se hizo cargo de esta situación, situando ahora el motor de decisión en la Junta de Acreedores y no en el arrendador y ni siquiera en las estipulaciones del contrato, en cuanto a su terminación anticipada, intereses y multas. No obstante, y pese a que el propósito que tuvo el legislador en este punto resulta pertinente y valorable, su modelado normativo dejó espacio para dudas que dificultan su operatoria y complotan contra su eficacia, según pasamos a revisar, lo que se ha reflejado en su escasa aplicación práctica.

### 4.1. Delimitación material de aplicación de la normativa sobre leasing en la Ley N°20.720: Leasing financiero, leasing operativo y sus diferencias con el *renting*

Si bien no es la finalidad central de este trabajo, resulta indispensable delimitar previamente el ámbito de aplicación de esta normativa sobre el contrato de leasing en el procedimiento de liquidación; máxime si la LC se limita a mencionarlo de modo general, refiriéndose indistintamente al "*leasing o contrato de arrendamiento con opción de compra*", como si se tratase de una figura única, que no admite distinciones.

<sup>10</sup> CONTADOR y PALACIOS, 2015, pp. 209 -nota 157- y 210. Hacen mención, a su vez, al estudio realizado por Herman Bennet Contzen durante la tramitación del proyecto de ley concursal, quien advirtió que los acreedores de leasing mostraban una conducta común ante la quiebra del cliente arrendatario, reflejada en algunas actitudes que tendían a repetirse: "verificación de rentas de arrendamiento devengadas impagadas; verificación que además, incluye una especie de aceleración por las cuotas de arrendamiento futuras; verificación de intereses; verificación de multas y solicitud genérica de devolución o restitución del bien dado en arrendamiento." Contador, por su parte, explica que declarada la quiebra, "en forma inmediata las Empresas de Leasing exigían la devolución de los bienes dados en arrendamiento, toda vez que éstos no se incautaban por el síndico, habida consideración que no formaban parte de los bienes objeto del desasimiento, todo ello sin tomar en cuenta la proximidad o no al vencimiento de la última cuota de renta de arrendamiento, cuyo pago importaba la adquisición del bien por parte de la masa; en forma paralela, verificaban las rentas impagadas y los intereses asociados a estas cuotas; el pago de las rentas aún no devengadas hasta el término del contrato; el pago de las multas por el retraso de la entrega de los bienes en leasing y las multas pactadas por el término unilateral del contrato, provocado en términos *ipso facto* por el no pago de lo pactado" (CONTADOR, 2015, p. 114).

<sup>11</sup> Biblioteca del Congreso Nacional. *Historia de la Ley N°20.720*, p. 503.

Sin embargo, y por el contrario, la figura del leasing ha dado pie a discusiones no solo en cuanto a su categorización, ya sea como tal contrato o como una “operación” sustentada en la autonomía de la voluntad, que aglutina a dos tipos de contratos vinculados por una común finalidad económica<sup>12</sup>; sino también respecto de sus diversas modalidades y ámbitos de aplicación, considerando que se trata básicamente de una figura surgida de la costumbre mercantil y, por tanto, asociada en cada caso a las necesidades económicas y jurídicas involucradas en cada una de esas variantes. Sólo una vez determinado lo que debe entenderse para estos efectos como “contrato de leasing”, en fin, estaremos en condiciones de fijar el ámbito material y subjetivo de aplicación del estatuto que plantea actualmente la LC, y las dificultades que hemos adelantado.

Como instrumento de financiamiento de la empresa, el *leasing* fue utilizado ya a mediados del siglo XX en EE.UU, por iniciativa del empresario B.T Boothe Jr., como una forma de financiar a la Marina de ese país en la adquisición de productos alimenticios y maquinaria especializada<sup>13</sup>.

Para efectos de este trabajo, diremos únicamente que el leasing financiero es un contrato bilateral, atípico y complejo, regido por sus propias disposiciones y de contenido no uniforme, por el cual una parte, llamada arrendador financiero o empresa de leasing, cede a otro, llamado usuario, a cambio del pago de cuotas periódicas, el uso de un bien que es adquirido por la primera a un tercero, llamado proveedor, con sujeción y de acuerdo a las indicaciones recibidas del futuro usuario<sup>14</sup>; o como dice el Tribunal Supremo español, el leasing se configura como “*una estructura jurídica de elementos que se relacionan por la concurrencia de tres partes, es decir, el empresario o usuario que necesita los equipos industriales u otros bienes y es el que arrienda, la sociedad intermediaria de ‘leasing’, que se los facilita, al financiar con lucro la operación, y el vendedor, fabricante o distribuidor de los bienes que es quien los enajena a la entidad financiera (arrendadora en el contrato), la que pasa ostentar la condición de vendedora interpuesta*”<sup>15</sup>.

En esta versión, por tanto, la esencia de la función del leasing no es servir de vehículo jurídico para la cesión temporal del uso y goce de un bien, propia del arrendamiento<sup>16</sup>, ni otorgar una opción de compraventa, pues, si bien esta figura se vale de dichos elementos, su causa y vocación es esencialmente financiera. La empresa de leasing, por tanto, no realiza esta operación con miras a las prestaciones propias

<sup>12</sup> Así lo sostiene SANDOVAL, 2021, pp. 509.

<sup>13</sup> PÉREZ-SERRABONA, 2013, p. 274.

<sup>14</sup> En Chile, Sandoval lo define como aquella operación “en que el requirente de un bien de capital productivo solicita a la compañía de leasing que adquiera dicho bien del fabricante o proveedor y que posteriormente le ceda el uso con opción de compra (SANDOVAL, 2021, p. 506). Ortuzar, por su parte, lo define como “el contrato en cuya virtud una empresa de leasing da en arrendamiento un bien determinado que ha elegido un usuario y que quiere para tal propósito, obligándose el arrendatario a pagar un canon periódico, por un tiempo determinado irrevocable” (ORTUZAR, 1990, pp. 22 y 23). Puelma, por último, plantea que “se llama a la operación ‘leasing financiero’ cuando la persona que otorga el leasing a su vez lo ha adquirido de un tercero, precisamente para darlo en leasing por un mayor valor” (PUELMA, 2002, pp. 107 y 108).

<sup>15</sup> Tribunal Supremo español, 7 de febrero de 1995 (RJ 1995, 1226). La referencia aquí a “tres partes”, no obstante, debe entenderse no en su sentido estrictamente jurídico, sino operativo o funcional, pues lo concreto es que el tercer proveedor no es parte jurídica del leasing, que sigue siendo un contrato bilateral. El mismo tribunal lo cataloga además como un negocio mixto, “en el que se funden la cesión de uso y la opción de compra como causa única, ora que se trata de un supuesto de colección de contratos que deben ser reconducidos a una unidad esencial” (sentencia de 10 de abril de 1981 (RJ1981, 1532).

<sup>16</sup> Así lo destaca también el Tribunal Supremo español (TS), al señalar: “(...) si bien del arrendamiento financiero en abstracto derivan obligaciones recíprocas para arrendadora y arrendataria, la realidad demuestra que en numerosos casos la finalidad práctica perseguida por la arrendataria se centra en los aspectos financieros y en las ventajas tributarias que para la arrendataria supone acudir al mismo como fórmula para optar al adquisición de los bienes arrendados. Al primar el interés de la arrendataria en la adquisición del bien mediante el ejercicio del derecho de acción por un precio residual, sobre el de la utilización por el tiempo pactado, permite que la arrendadora, en ocasiones, se desvincule de las obligaciones clásicas que a la misma impone el Código Civil. (...) [d]esde la perspectiva civil -dejando al margen de sus repercusiones tributarias-, cabe que las partes, en el ejercicio de su libertad autonormativa, modulen o eliminen válidamente alguno de los elementos característicos del contrato. Al extremo de que, con los únicos límites fijados en el art. 1255 CC., bajo la denominación de arrendamiento financiero, pueden estipularse pactos que desnaturalicen los aspectos arrendatarios” (TS, 5 de septiembre de 2013 (EDJ 2013/196349).

de un contrato de arrendamiento o de un pacto de opción, pues el leasing, como apunta Etcheverry, es una técnica de financiamiento regida por reglas y parámetros propios de los negocios financieros, es decir, “el contrato de leasing implica que la empresa de leasing simplemente se encargará de financiar al arrendatario financiero”<sup>17</sup>, adquiriendo el bien de que se trate a un tercero, a solicitud del cliente y con el preciso fin de cederle su uso y goce durante un periodo de tiempo calculado con base en la vida económica del bien<sup>18</sup>, con la opción de adquirirlo para sí al final del contrato a un precio que se amortiza periódicamente en el tiempo. Todavía más, y como se regula expresamente en algunos ordenamientos comparados, en caso de que existan vicios o defectos en los bienes dados en leasing, no es el arrendador financiero el obligado a responder ante el arrendatario, sino que es el proveedor el encargado de asumir las obligaciones de saneamiento, no obstante no ser parte del contrato de leasing<sup>19</sup>; a menos, claro está, que sea el arrendador financiero quien proporcione el bien directamente, como ocurre en el leasing operativo (aunque en este caso no existe opción de compra).

Una segunda modalidad del leasing es el denominado “*leasing operativo*”, que si bien presenta similitudes con el anterior (básicamente la cesión del uso de un bien corporal mueble o inmueble y la opción de compra como elemento esencial), se diferencia de aquel en que, en este caso, no existe un tercer proveedor, ya que es el propio fabricante, productor, constructor o proveedor quien realiza la inversión por su cuenta y riesgo, para luego ceder directamente el uso de la cosa a terceros<sup>20</sup>. Asimismo, en el leasing operativo el plazo del contrato es generalmente más corto y acotado, consultándose -también por regla general- la posibilidad de que el arrendatario ponga término anticipado al contrato, con miras a evitar la obsolescencia del bien. En este caso, además, es el proveedor quien asume el riesgo de conservación de la cosa, con miras a su ulterior recolocación en el mercado, en la medida -claro está- que el arrendatario no ejerza la opción de compra.

Considerando entonces que la LC no distingue entre las distintas figuras de leasing, financiero u operativo, ambas quedan comprendidas en la normativa que se analiza y que, como ya se dijo, refiere indistintamente a los elementos esenciales del leasing en ambas vertientes: la cesión del uso y goce de una cosa corporal mueble o inmueble; un precio que se amortiza paulatinamente en el tiempo, calculado según la vida útil estimada del bien, mediante el pago de cuotas de arrendamiento, gastos e intereses; una opción de compra, por parte del arrendatario; y la determinación de un precio o cuota final o residual, para el caso en que se ejerza dicha opción.

Distinto es el caso del *renting* o arrendamiento empresarial, el que suele confundirse con el *leasing* operativo<sup>21</sup>, pues, efectivamente, ambos presentan algunas similitudes. La principal diferencia entre ambos, con todo, es que en el *renting* no existe opción de compra, elemento éste que en el leasing es esencial, sea financiero u operativo. Además, en el *renting* el periodo de vigencia del contrato es generalmente corto, pues su finalidad es que los bienes u equipos sean arrendados posteriormente a distintos usuarios, lo que presupone que el arrendador cuente con un *stock* permanente de bienes que adquiere de terceros, puesto que no fabrica ni produce.

Esta figura del *renting*, en suma, muy frecuente tratándose de automóviles, maquinarias, materiales de oficina, etc., donde el arrendatario obtiene un servicio integral de mantención, reparación y sustitución

<sup>17</sup> ETCHEVERRY, 2000, p. 332.

<sup>18</sup> GALLEGOS Y FERNÁNDEZ, 2021, p. 208.

<sup>19</sup> Así por ejemplo, en Perú, el artículo 5 del Decreto Legislativo N° 299, de 26 de julio de 1984, sobre Arrendamiento Financiero, prescribe en su inciso final que “*La locadora no responde por los vicios y daños de los bienes correspondiendo a la arrendataria el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor.*”

<sup>20</sup> PÉREZ-SERRABONA, 2013, p. 277.

<sup>21</sup> Un ejemplo de esta confusión se observa en DÍAZ, 2017, p.1225, quien asimila ambas figuras.

de equipos, partes o piezas, entre otros, a cambio del pago de la renta pactada<sup>22</sup>, no puede asimilarse al contrato de leasing<sup>23</sup>; y por lo mismo, queda extramuros de la regulación concursal que se comenta.

#### **4.2. Regla general sobre vigencia del contrato: el leasing no termina por la Resolución de Liquidación**

Hemos dicho *supra* que la LC no se ocupa en general de las denominadas “cláusulas de extinción por concurso”, ni trata específicamente sobre los efectos de la sentencia de liquidación en los contratos vigentes; salvo excepciones, como ocurre precisamente con el contrato de leasing.

Como presupuesto fundamental de esta nueva regulación, el art. 225 inc1º LC prescribe que el contrato de leasing no termina por la dictación de la sentencia de liquidación, aun cuando así se haya pactado, precisando para ello que “*Se tendrá por no escrita cualquier cláusula pactada en el contrato de arrendamiento con opción de compra, en contrario a lo regulado en este artículo*”; y no podía ser de otra forma, considerando que la operativa de esta nueva fórmula legal supone precisamente la subsistencia del contrato.

#### **4.3. Acta de incautación, inventario y constancia**

Durante el trámite legislativo, se advirtió que el acreedor de este contrato “típicamente exige la restitución del bien y además verifica el pago de las cuotas devengadas y las restantes por pagar, todo más reajustes e intereses”; y por esa razón, se propuso “que el incautador del bien sobre el que recae el leasing deba dejar constancia del hecho que el bien incautado está sometido a este contrato”, con miras a aplicarle un régimen jurídico distinto, incorporado precisamente por esta nueva normativa<sup>24</sup>.

Por contrapartida, el panorama para el arrendador tampoco era halagüeño, pues, al no existir incautación, el entonces Síndico no tenía la obligación de hacerse cargo del cuidado de los bienes de propiedad de terceros, que se encontraban en poder del fallido, y menos de los gastos de bodegaje y custodia<sup>25</sup>.

De esta manera, el art. 224 LC parte señalando, en su inc. 1º, que los bienes que el Deudor tenga en su poder en virtud de un contrato de arrendamiento con opción de compra deberán ser incautados por el Liquidador en la forma dispuesta en los artículos 163 y 164 de esta ley, “*debiendo dejar constancia en el acta que levante que se trata de bienes objeto de un contrato de arrendamiento con opción de compra*” y, además, hacer mención a ellos en el respectivo *Inventario* (art. 165 N°3). Lo anterior, como es evidente, deberá cumplirlo el Liquidador en la medida que el Deudor le proporcione los antecedentes necesarios para ello; y si estos se encuentran en poder de terceros, como es el caso de empresas externas de contabilidad, estas estarán obligadas también a entregarlos<sup>26</sup>.

#### **4.4. Gastos de conservación, custodia y bodegaje**

Como señala el art. 224 inciso 2º LC, “*Los gastos que irroguen la conservación, custodia y/o bodegaje de dichos bienes deberán ser asumidos por la masa*”, norma que apunta a equilibrar los intereses contrapuestos en juego: los de la empresa de leasing, que no ha recibido el pago de la(s) cuota(s) devengada(s); y los de la masa de acreedores, que para hacer eficiente el derecho de opción que le otorga la ley, debe velar

<sup>22</sup> PÉREZ-SERRABONA, 2013, p. 281.

<sup>23</sup> GALLEGÓ y FERNÁNDEZ, 2021, p. 209.

<sup>24</sup> Biblioteca del Congreso Nacional, *Historia de la Ley N°20.720*, p. 503.

<sup>25</sup> CONTADOR y PALACIOS, 2015, p. 213.

<sup>26</sup> Se refiere a esto el art. 7 de la Resolución Exenta SIR N° 14477, de 30 de octubre de 2024.

por la conservación y adecuada manutención de los bienes arrendados. Agrega la norma que en caso de desacuerdo en el monto correspondiente, “*resolverá incidentalmente el juez competente, sin ulterior recurso*”; pero entretanto, el Liquidador deberá adoptar de inmediato las medidas conservativas necesarias para proteger y custodiar los bienes del Deudor, si estima que peligran o corren riesgos donde se encuentran, conforme dispone el art. 163 N°1 LC.

La situación, como se observa, puede resultar gravosa para la masa de acreedores, considerando que, como ha demostrado la práctica<sup>27</sup>, la mayor parte de las veces la Junta de Acreedores opta por terminar anticipadamente el contrato y restituir las especies al arrendador, por razones que saltan a la vista: el estado de avanzado deterioro de los bienes; la falta de recursos disponibles, sobre todo en liquidaciones simplificadas; el alto costo que puede significar el pago de las cuotas que se devenguen a partir de la sentencia de liquidación; o, en fin, el alto valor que puede suponer el ejercicio anticipado de la opción de compra, versus los beneficios económicos que ello supone para la masa.

#### **4.5. Pago de las cuotas devengadas entre la sentencia de liquidación y la Junta Constitutiva**

Antes de referirnos a las distintas opciones que tiene hoy la Junta de Acreedores, respecto del destino que seguirá el contrato de leasing tras la dictación de la sentencia de liquidación, resulta necesario precisar que, conforme dispone el art. 226 inc. °1º de la ley, “*Las cuotas que se devenguen con posterioridad a la Resolución de Liquidación y hasta la Junta Constitutiva serán siempre de cargo de la masa*”; y esto, cualquiera sea la decisión por la que se opte finalmente -incluida la terminación anticipada del contrato- ni los términos que se hayan pactado en el contrato<sup>28</sup>.

Para justificar esta fórmula, durante el trámite legislativo se planteó por la entonces Superintendenta de Insolvencia y Reemprendimiento la necesidad de aclarar que las cuotas devengadas desde la resolución de liquidación hasta la junta constitutiva, sin perjuicio de lo que decida la junta, debían ser de cargo de la masa, pues, “en caso contrario, podría quedar el arrendador con la obligación de mantener el contrato, pero sin que se le pague por el periodo intermedio, que puede ser de uno o dos meses. En efecto, entre la dictación de la resolución de liquidación y la celebración de la junta constitutiva puede transcurrir un tiempo<sup>29</sup>.

Sin embargo, la regla de que se trata no deja de ser también cuestionable, pues, a fin de cuentas, lo que hace es establecer una preferencia de primera clase para estas cuotas (art. 2472 N°4 C. Civil), pagaderas

<sup>27</sup> Información proporcionada por la Liquidadora concursal, Sra. Loreto Ried Undurraga. Informe de fecha 4 de diciembre de 2024, en poder del autor.

<sup>28</sup> Hacemos esta salvedad, pues, por ejemplo, para la jurisprudencia española el encasillamiento de estas cuotas de leasing posteriores al concurso, como créditos con cargo a la masa o simplemente concursales, depende en último término de las estipulaciones del contrato, atendida su especial naturaleza y fines. Así, y refiriéndose particularmente al art. 61.2 de la Ley Concursal 22/2003 (que señala: “*La declaración de concurso, por sí sola, no afectará a la vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento tanto a cargo del concursado como de la otra parte. Las prestaciones a que esté obligado el concursado se realizarán con cargo a la masa.*”), el Tribunal Supremo ha dicho: “(...) que para identificar el contenido del derecho del arrendatario financiero y del correlativo deber de prestación de la entidad de leasing, es necesario estar a lo válidamente pactado y en defecto de pacto al contenido natural del contrato. (...) Para lo primero se impone examinar la validez de las reglas contractuales y precisar el recto sentido de las mismas (...)”, agregando que “para poder conocer si la relación jurídica nacida del contrato de leasing financiero mobiliario sigue funcionando como sinalagmática después de declarado el concurso, en el sentido antes indicado -por estar pendientes de cumplimiento obligaciones recíprocas a cargo de las dos partes-, habrá que atender a las cláusulas válidamente convenidas, en cada caso, por los contratantes.” Concluye la sentencia que “para decidir sobre la reciprocidad de las obligaciones derivadas del arrendamiento financiero en concreto, no cabe acudir a las obligaciones que por definición impone el contrato de arrendamiento.” De ello puede resultar que, en definitiva y pese a tratarse en principio de un contrato de trácto sucesivo, el proveedor de leasing puede haber cumplido con todas sus obligaciones, antes de abrirse el concurso, caso en el cual las cuotas posteriores contra el deudor serán concursales, más no de cargo de la masa (TS, 5 de septiembre de 2013. EDJ 2013/196346).

<sup>29</sup> *Historia de la Ley N°20.720*, p. 1292.

incluso antes que los créditos laborales de primera clase; y ello, en ciertos extremos, puede significar incluso que buena parte del activo concursable -o acaso todo él- deba destinarse al pago de dichas cuotas.

#### **4.6. Opciones de la Junta de Acreedores y situación de los créditos del arrendador**

Como forma de equilibrar los intereses en juego y de evitar además el perjuicio de la masa de acreedores, derivado de la aplicación de cláusulas de terminación anticipada del contrato o pactos comisorios, la Ley N°20.720, junto con declarar la subsistencia del contrato una vez dictada la Resolución de Liquidación, traslada su suerte y destino a la decisión final de los acreedores reunidos en Junta. Para ello, el art. 225 prescribe que será la Junta Constitutiva de Acreedores la que deberá pronunciarse y acordar al respecto alguna de las alternativas que allí se contemplan.

Para comprender correctamente la operativa de estas opciones, con todo, resulta necesario tener en cuenta antes lo que dispone el art. 226 inc. 1º LC, que distingue entre los créditos devengados e impagos del arrendador anteriores a la sentencia de liquidación, y los que se devenguen -o puedan devengarse- después de ella:

- a) Respecto de los primeros, el art. 226 inc. 1º señala que *“El arrendador podrá verificar siempre en el Procedimiento Concursal de Liquidación del Deudor arrendatario aquellas cuotas devengadas e impagadas hasta la fecha de la Resolución de Liquidación”*, de manera que aquel deberá concurrir en esa parte como acreedor valista.
- b) En cuanto a las cuotas que se devenguen con posterioridad a la Resolución de Liquidación y hasta la Junta Constitutiva, la misma norma prescribe que estas *“serán siempre de cargo de la masa”*, por lo que gozarán de la preferencia del art. 2472 N°4 del C. Civil.

Es en este contexto, entonces, que la ley le concede a la Junta de Acreedores la posibilidad de optar por tres alternativas concretas, que pasamos a revisar; sin perjuicio de ofrecer una cuarta posibilidad, consistente en el acuerdo de enajenación de los bienes sujetos a leasing, contemplada en el art. 227 LC, con miras al pago -con el producto de esa venta- de los créditos verificados por la empresa de leasing. No nos referiremos por ahora a esta última fórmula, pues ella, a diferencia de las restantes, no depende de la decisión exclusiva de la junta de acreedores, sino también del consentimiento del arrendador, de manera que su aplicación dependerá finalmente de la determinación de este último, lo que escapa al preciso objeto de este trabajo.

Puede optar entonces la junta de acreedores, por alguna de las siguientes alternativas:

- A) *“Continuar con el cumplimiento del contrato de arrendamiento con opción de compra, en los términos originalmente pactados.”*

Para seguir este primer camino, y como se acaba de señalar, la masa deberá hacerse cargo del pago oportuno e íntegro de las cuotas que se devenguen después de la sentencia de liquidación, en los términos pactados en el contrato aunque sin los incrementos que se hubieren originado respecto de cuotas anteriores a la sentencia, como intereses no , según se desprende del art. 226, letra c), inciso final. Así lo señala la misma disposición, en su letra a):

*“Si la Junta Constitutiva de Acreedores acordare continuar con el contrato de arrendamiento con opción de compra vigente en los términos originalmente pactados, las rentas que se devenguen con posterioridad a la fecha de la Resolución de Liquidación serán de cargo de la masa, y se pagarán en los términos y condiciones originalmente estipulados en el referido contrato.”*

En cuanto a las cuotas devengadas antes de la referida sentencia, el arrendador deberá verificarlas en el procedimiento concursal como créditos valistas, según se desprende del inciso 1º de la misma disposición.

La figura, sin embargo, ha sido criticada -y con razón- por una parte de la doctrina<sup>30</sup>, por cuanto genera una situación de desmedro para el arrendador que, ante el incumplimiento del Deudor, se ve impedido de demandar la resolución del contrato (a menos, claro está, que la masa de acreedores no cumpla luego con el pago de las cuotas posteriores) y, además, de exigir el pago inmediato de dichos créditos, que deberá perseguir como cualquier otro acreedor valista.

B) *“Ejercer anticipadamente la opción de compra, en los términos establecidos en el respectivo contrato de arrendamiento con opción de compra.”*

Para esta segunda opción, y aunque la norma no lo diga expresamente, es indispensable que se hayan cumplido todos los requisitos que permiten su ejercicio, incluido el pago de las cuotas devengadas y las que resten por pagar, hasta la última de ellas (pues es esta la que gatilla finalmente la posibilidad de optar por la compra).

La particularidad de esta figura consiste, entonces, en que pese a encontrarse pendiente aún el devengo de cuotas futuras, la Junta puede “anticipar” el ejercicio de la opción y adquirir el bien de inmediato, sin esperar al cumplimiento del plazo de cada una. Para ello, reiteremos, el pago de todas ellas se hace indispensable, lo que genera, sin embargo, una situación compleja, que la LC no resuelve:

a) Ninguna duda cabe en cuanto a que, como ya se dijo, las cuotas de arrendamiento que se devenguen después de la sentencia de liquidación, deberán ser pagadas por la masa en conformidad a lo pactado en el contrato. Por ello, si tales cuotas no se pagan, el arrendador podrá demandar la terminación del contrato de leasing, previa reconvención de pago conforme al procedimiento reglamentado en el título VI del Libro II del Código de Procedimiento Civil y, específicamente, al previsto en el artículo 611 del citado texto legal.

b) Distinta es la situación, en cambio, respecto de las cuotas devengadas y adeudadas antes de la señalada sentencia, pues, de aplicarse la fórmula del art. 226 inciso 1º LC, ya comentada, esas cuotas deberían ser verificadas por el arrendador, como crédito valista en el procedimiento concursal<sup>31</sup>. Sin embargo, ocurre que en este caso el ejercicio de la opción de compra involucra precisamente la obligación de dar una cosa por parte del vendedor y dueño (art. 1793 del C. Civil) y, con ella, la de “transferir el dominio de una cosa o constituir sobre ella algún otro derecho real”<sup>32</sup>, siendo aplicables por tanto las normas comunes y, en particular, lo dispuesto en el artículo 1552 del C. Civil, esto es: que ante el ejercicio de la opción de compra por parte de la junta, el contratante *in bonis* no está obligado a cumplir con sus obligaciones derivadas de un contrato bilateral, mientras la otra parte no haya cumplido o se encuentre llana a cumplir las suyas; sin perjuicio, claro está, de la resolución del contrato de leasing, por incumplimiento del arrendador.

En este caso, por tanto, nos parece que el arrendador financiero, dueño de la cosa arrendada, no está obligado a transferir el dominio de la cosa, por efecto del ejercicio de la opción por parte de la Junta de Acreedores, si el arrendatario no ha cumplido íntegramente con sus obligaciones y, particularmente, la

<sup>30</sup> Refiriéndose a este punto, Puga destaca lo injusta que es esta alternativa para el arrendador, especialmente en el caso de los bienes de alta depreciación (PUGA, 2014, p. 512).

<sup>31</sup> Muy distinto es también el tratamiento de estas cuotas en el derecho español, donde se les asigna el carácter de créditos con privilegio especial, cuyo cobro queda asociado por tanto a la realización de los bienes y derechos afectos, por parte del administrador concursal (TRLC, artículos 270.4 y 209).

<sup>32</sup> PEÑAILILLO, 2003, p. 189.

de pago de las cuotas de leasing adeudadas. En estricto rigor, en el contrato de leasing financiero, como operación de financiamiento que es, las cuotas o rentas de leasing no reflejan el valor estimado del uso y goce de la cosa, ni han sido calculadas bajo el prisma de la comutatividad de dicha prestación, sino con base en otros elementos como la amortización paulatina del precio de adquisición del bien dado en leasing, los intereses financieros aplicables a la operación, y otros conceptos como comisiones, servicios y gastos varios<sup>33</sup>. Es por ello que, a su vez, la determinación *ad initio* del monto residual, fijado para el caso en que se ejerza la opción de compra, lo ha sido precisamente en vista de la cuantía de las cuotas señaladas y como una parte más de la ecuación financiera en su totalidad, factor que reafirma nuestra conclusión, en cuanto a que no basta aquí con el solo pago del mencionado monto residual asignado a la opción, para obligar al arrendador a transferir el dominio de la cosa si las cuotas de leasing no han sido debidamente pagadas.

Dicho de otra forma, no debe pasarse por alto que el contrato de leasing financiero constituye una operación en donde la empresa de leasing, a solicitud del arrendatario, adquiere la cosa a un tercer proveedor -escogido también por este último- que no forma parte de aquel contrato, con la precisa finalidad de ceder su uso y goce al cliente y de transferirle eventualmente el dominio. La cuota de opción, por tanto, no tiene relación con el valor comercial real del bien, ni al inicio ni al término pactado del contrato, pues, lejos de eso, se trata de un valor poco significativo cuya cuantía viene determinada *ex ante* a partir de -y con sujeción a- (i) la determinación de las partes, de cara a la capacidad de pago del cliente; (ii) el monto de las cuotas de leasing, que no son otra cosa que la amortización paulatina del valor de adquisición del bien en el tiempo<sup>34</sup>; y (iii) de los intereses, gastos y comisiones estipuladas.

Es por lo anterior que en Chile, la normativa de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) establece expresamente que en los contratos de leasing celebrados por entidades bancarias, “La opción de compra deberá ser de un valor significativamente inferior al valor económico estimado del bien a la fecha en que puede ser ejercida” (RAN, Capítulo II, N°1, letra f), requisito este que no es sino el corolario de lo que se acaba de señalar: dicho valor se ha determinado, precisamente, con base en el valor de las cuotas periódicas que debe pagar el arrendatario, cuyo importe se establece a su vez como amortización del precio de adquisición del bien más una “remuneración por el demérito que el uso acarrearía a los bienes”<sup>35</sup>. Más aun, en el derecho comparado se ha discutido incluso la validez del contrato de leasing, cuando este valor residual se ha fijado en términos irrisorios o simulados, para encubrir un contrato de compraventa a plazos con reserva de dominio<sup>36</sup>.

<sup>33</sup> SORIA, 2008, p. 381.

<sup>34</sup> Tal es así, que la Ley N°21.420 (D.O. de 4 de febrero de 2022), que modificó el tratamiento tributario del contrato de leasing, estableció que para el arrendatario, el gasto por cuota de arriendo, más un interés del financiamiento, pasó a ser el valor de adquisición del bien de que se trate; y por ello, la depreciación será por el valor de mercado del bien más el interés del financiamiento, homologando el tratamiento financiero contable de estas operaciones, a su tratamiento tributario.

<sup>35</sup> Tribunal Supremo español, 4 de diciembre de 2007 (Nº 1308/2007, rec. N°5837/2000). Así lo señala también el artículo 106.3 de la ley española N° 27/2014, de 27 de noviembre, sobre Impuestos a Sociedades: “*Las cuotas de arrendamiento financiero deberán aparecer expresadas en los respectivos contratos diferenciando la parte que corresponda a la recuperación del coste del bien por la entidad arrendadora, excluido el valor de la opción de compra y la carga financiera exigida por ella, todo ello sin perjuicio de la aplicación del gravamen indirecto que corresponda.*”

<sup>36</sup> Así lo sostuvo inicialmente el Tribunal Supremo español (TS), en sentencia de 28 de mayo de 1990 (RJ 1990, N°4092). Más recientemente, sin embargo, y de manera constante a partir del año 2004, el mismo tribunal ha venido planteando el criterio contrario, en cuanto a que el leasing no pierde su naturaleza de tal, por el hecho de pactarse un mayor o menor valor residual de opción. Dijo el TS en aquella ocasión: “*el problema que con frecuencia se ha planteado en el contrato de leasing es su diferenciación con la compraventa a plazos: su concepto, su función económica y su finalidad práctica son distintos; a veces se ha entendido que aquel era simulado, que disimulaba este, pero esto ha ocurrido en casos excepcionales (...); pero ya las sentencias de 28 de noviembre de 1997 y 30 de julio de 1998 y otras muchas posteriores han destacado que este precio no es decisivo para negar la calificación del contrato de leasing*” (TS, 14 de diciembre de 2004, N°1232/2004, rec. N°3502/1998).

En suma, de lo dicho resulta que ambos conceptos -cuotas periódicas y valor residual de opción- no pueden disociarse entre sí, a la hora de comprender el alcance de esta alternativa que la LC le ofrece a la Junta de Acreedores. Nos parece, por lo mismo, que aceptar que esta está facultada para ejercer la opción de compra y forzar la transferencia del dominio de un bien que no figura en el inventario ni pertenece a la masa activa, pagando únicamente las cuotas devengadas después de la sentencia de liquidación y el valor residual fijado para la opción de compra, puede ser fuente de un enriquecimiento incausado en favor la masa, que la ley no ha podido amparar.

Este diseño normativo de la Ley N°20.720, como se ve, presenta serias deficiencias de armado, que afectan el éxito de la fórmula en su conjunto. Adicionalmente, y dado al costo que ello implica para la masa, la práctica ha demostrado que la Junta pocas veces sigue este derrotero; máxime si, en la mayoría de los contratos de leasing, el ejercicio de la opción de compra se sujeta además a la condición de que el arrendatario no adeude otras prestaciones, principalmente cuando la empresa de leasing es un banco nacional, autorizado para ello en los términos del Capítulo 8-37 de la Recopilación Actualizada de Normas (RAN), de la CMF.

#### C) “Terminar anticipadamente el contrato de arrendamiento con opción de compra, restituyendo el bien.”

Finalmente, la Junta de Acreedores puede optar también por la terminación anticipada del contrato de leasing y la restitución del bien arrendado, lo que dependerá normalmente del número de cuotas pagadas y por pagar, el monto de la opción, el estado de conservación del bien arrendado y de su valor actual y, en fin, de la relevancia que pueda tener dicho bien para la actividad de la Empresa Deudora, en aquellos casos en que se acuerde su continuación efectiva.

En este caso, el art. 226 letra c) establece que se deberá restituir al arrendador el bien objeto del referido contrato dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que se adoptó el acuerdo, prorrogables por igual período, previa autorización del tribunal competente; y si el contrato incluyese multas<sup>37</sup>, “ellas podrán ser verificadas únicamente con el mérito de una sentencia definitiva firme o ejecutoriada que declare su procedencia y que conceda las cantidades reclamadas, procedimiento que se sustanciará mediante las reglas del juicio sumario.”

#### 4.6.1. Fórmula residual o de opción por omisión

En su inciso tercero, el art. 225 LC toma una opción para el caso en que la Junta de Acreedores no se realice o, habiéndose celebrado, esta no se pronunció por algunas de las opciones ya analizadas. En tales casos -dice la norma-, “se entenderá que se opta por la alternativa regulada en el número 1 precedente”, refiriéndose concretamente a la opción de continuar con el cumplimiento del contrato de arrendamiento, en los términos originalmente pactados.

La fórmula, que no venía inicialmente en el Proyecto de Ley ingresado al Congreso Nacional, fue incorporada durante la discusión surgida en las Comisiones Unidas de Constitución, Legislación, Justicia, Reglamento y Economía del Senado, a sugerencia de la entonces Superintendente de Insolvencia y

<sup>37</sup> Se ha planteado la inaplicabilidad por inconstitucionalidad de esta norma, puesto que afectaría los derechos fundamentales de igualdad ante la ley (art. 19 N°2 CP), el derecho de propiedad (art. 19 N°24 CP) y la afectación de este último derecho en su esencia (art. 19 N°26 CP). TC, Requerimiento de Inaplicabilidad por Inconstitucionalidad, “TRANSPORTES TAMARUGAL LIMITADA”, Rol 2861-15-INA, deducido por KOMATSU CUMMINS CHILE ARRIENDA S.A. en el marco del procedimiento de Reorganización concursal seguido ante el Juzgado de Letras de Colina, Rol C-1339-2015. Este recurso fue declarado inadmisible por sentencia de fecha 17 de agosto del 2015. En defensa de la constitucionalidad de la norma: CONTADOR, 2015, pp. 120-122.

Reemprendimiento. Sin embargo, la opción recogida en ese texto inicial fue exactamente la contraria a la que se aprobó finalmente, pues, a diferencia de esta, ante el silencio de la Junta, o si esta no se celebraba, se entendía que el contrato de leasing terminaba<sup>38</sup>. Se estimó para ello que el desinterés mostrado por los acreedores, al no reunirse en Junta o simplemente al desatender este aspecto en la que se efectivamente se celebre, debía traspasarse a la materia misma de que se trata; o dicho de otra forma: si los acreedores no tienen interés de abordar este asunto en particular, es porque no tienen tampoco interés en continuar con el contrato ni en ejercer anticipadamente<sup>39</sup>. La situación volvió a cambiar durante la revisión del proyecto en la Comisión de Constitución, que acordó reemplazar -sin mayor fundamento- la referencia que se hacía al N°3 de dicha disposición, por el N°1, lo que finalmente se mantuvo en el texto final de la ley.

Pero la duda se presenta ahora a partir de la modificación de la LC en el año 2023, mediante la Ley N°21.563 (D.O. de 10 de mayo de 2023), que entre otras materias incorporó un nuevo procedimiento simplificado de liquidación concursal, voluntaria y forzosa.

En este procedimiento simplificado, aplicable a las Personas Deudoras y a las Empresas Deudoras que califiquen como micro y pequeña empresa en conformidad al artículo Segundo de la Ley N°20.416 y al art. 505 bis del Código del Trabajo, la regla general consiste en que la celebración de la Junta Constitutiva no es necesaria (art. 278 LC). No reparó el legislador, entonces, en que el ejercicio de cualquiera de las opciones que contempla el art. 225 LC -o la aplicación supletoria del planteamiento normativo residual ya dicho- presupone, precisamente, (i) la celebración de la Junta Constitutiva y su pronunciamiento expreso sobre este punto; (ii) o que debiendo haberse celebrado, no lo fue; o (iii) que habiéndose celebrado, el punto no fue sometido a votación y acuerdo; y por lo mismo, al suprimir la señalada junta, fuente y motor del ejercicio de aquel arbitrio opcional y de la aplicación de la señalada regla supletoria, la fórmula legal del art. 225 parece haber quedado sin piso jurídico ni fáctico. ¿quiere decir, entonces, que en este procedimiento la regla supletoria aplicable al leasing, prevista para el caso que no se celebre la junta constitutiva, pasa a ser la regla general?

Para responder esta interrogante, debe considerarse que según el mismo art. 278 LC, el o los acreedores que representen en su conjunto a lo menos el 25 por ciento del pasivo con derecho a voto, pueden solicitar siempre al tribunal que cite extraordinariamente a Junta de Acreedores; y en este caso, dicha junta podría tener por objeto, precisamente, pronunciarse respecto de la situación de los contratos de leasing vigentes. Sin embargo, ocurre que el procedimiento simplificado ha sido concebido como un vehículo procesal sencillo, expedito y de bajo costo de administración, para resolver situaciones de insolvencia que involucran activos y pasivos de baja cuantía o entidad que, por lo general, no despiertan mayor interés de los acreedores, lo que justifica por tanto la supresión de determinados trámites, audiencias y gestiones -aquí la junta constitutiva- que llevan tiempo y generan gastos de preparación<sup>40</sup>. Por ello, mantener la vigencia de los contratos de leasing, por no haberse solicitado -para este concreto efecto- la celebración de la junta extraordinaria, constituye acaso la solución más gravosa para la masa; máxime cuando resulta imposible reunir el quórum legal antes mencionado, para solicitar la celebración de la junta.

Por todo lo dicho, en suma, la regla supletoria o residual contemplada en el art. 225 LC, de mantener la vigencia del contrato de leasing, puede resultar incluso contradictoria con la finalidad que se tuvo a la vista para crear este nuevo procedimiento simplificado; y por ello, su aplicación a estos casos, por la expresa

<sup>38</sup> Decía el texto de la indicación, N°93: “Para el caso en que no se celebre la referida junta, o ésta no se pronunciare al respecto, se entenderá que se opta por la alternativa regulada en el número 3 precedente” (*Historia de la Ley N°20.720*, p. 504).

<sup>39</sup> Así lo explican CONTADOR y PALACIOS (2015), p. 214, nota 163.

<sup>40</sup> Biblioteca del Congreso Nacional, *Historia de la Ley N°21.563*, Mensaje., p. 4.

referencia que hace el art. 273 inciso final al Capítulo IV de la ley, derivará probablemente en la ulterior resolución del contrato, por no pago de las cuotas de arrendamiento devengadas a partir de la sentencia de liquidación.

## 5. Conclusiones

Con el declarado propósito de evitar -y solucionar- las dificultades jurídicas y prácticas que generó el contrato de leasing durante la vigencia de la anterior legislación concursal, hoy derogada, la Ley N°20.720 innova sustancialmente respecto de dicha normativa, que no contenía regulación alguna sobre esta materia. Al hacerlo, y para prevenir principalmente las consecuencias del ejercicio de las cláusulas de terminación anticipada por concurso por parte de las empresas de leasing, la LC toma una opción bien definida: entregarle a la junta de acreedores la decisión final respecto del destino de estos contratos, celebrados por el Deudor, ya sea para continuar con ellos según lo pactado, ejercer la opción de compra o terminarlos anticipadamente.

Este nuevo modelo, sin embargo, evidencia vacíos y dificultades interpretativas que han confabulado contra su aplicación y eficacia, las que deben abordarse en cada caso a partir del estudio detenido y el cabal entendimiento de la figura contractual del leasing, en cuanto insumo indispensable para la acertada comprensión del estatuto normativo que se revisa.

Las dificultades apuntadas, además, se ven incrementadas actualmente tras la reforma introducida por la Ley N°21,563, que incorpora un nuevo procedimiento de liquidación concursal simplificada cuya principal característica, acaso, consiste en la supresión -por regla general- de la junta constitutiva de acreedores, órgano llamado precisamente a pronunciarse por alguna de las alternativas que concede el art. 225 LC.

## Bibliografía citada

- CONTADOR ROSALES, Nelson (2015): “El contrato de leasing en los procedimientos concursales”, en Jequier Lehuedé, Eduardo (dir.), *Estudios de Derecho Concursal*, Santiago, Thomson Reuters.
- CONTADOR ROSALES, Nelson y PALACIOS VERGARA, Cristián (2015): *Procedimientos Concursales*, Santiago, Thomson Reuters.
- DÍAZ ECHEGARAY, José Luis, 2017: “El contrato de ‘Leasing’ o arrendamiento financiero, en Bercovitz Rodrígues-Cano, Alberto (dir.), *Contratos Mercantiles*, Tomo I, 6<sup>a</sup> ed., Cizur Menor (Navarra), Aranzadi - Thomson Reuters.
- ETCHEVERRY, Raúl Aníbal, 2000: *Derecho comercial y económico. Contratos: parte especial*. Tomo 3, Buenos Aires, Astrea.
- GABRIELLI, Enrico, 2020: *El contrato. Incumplimiento y tutelas*, Madrid, Olejnik.
- GALLEGOS SÁNCHEZ, Esperanza y FERNÁNDEZ PÉREZ, Nuria, 2021: *Derecho Mercantil*. Parte Segunda, 4<sup>a</sup> ed., Valencia, Tirant lo Blanch.
- JEQUIER LEHUEDÉ, Eduardo, 2023: *Curso de Derecho Comercial*, Tomo III, Vol. 1, 2<sup>a</sup> ed., Santiago, Thomson Reuters.
- LYTHGOE, Martín: “Sobre las cláusulas de extinción contractual ante la cesación de pagos, concurso preventivo o quiebra a la luz de la Ley de Concursos y Quiebras”, Buenos Aires, Repositorio Institucional, Universidad Austral. Disponible en :

<https://riu.ustral.edu.ar/bitstream/handle/123456789/1631/Sobre%20las%20cl%C3%A1usulas%20de%20extinci%C3%B3n%20contractual%20ante%20la%20cesaci%C3%B3n%20de%20pagos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ORTÚZAR SOLAR, Antonio, 1990: *El contrato de leasing*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile.

PEÑAILILLO, Daniel, 2003: *Obligaciones. Teoría general y clasificaciones. La resolución por incumplimiento*, Santiago, Editorial Jurídica de Chile.

PÉREZ-SERRABONA González, José L., 2013: “Arrendamientos Mercantiles”, en Jiménez Sánchez G. y Díaz Moreno, A. (coords.), *Derecho Mercantil*, Vol. 5, 15<sup>a</sup> ed., Madrid, Marcial Pons.

PUELMA ACCORSI, Álvaro, 2002: *Contratación comercial moderna*, Santiago, Editorial jurídica de Chile.

RUZ LÁRTIGA, Gonzalo, 2017: *Nuevo Derecho Concursal*, Tomo II, Santiago, Thomson Reuters.

SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo, 2021: *Derecho Comercial*, Tomo XII, Vol. 2, 3<sup>a</sup> ed., Santiago, Editorial Jurídica de Chile.

SORIA AGUILAR, Alfredo, 2008: “El Contrato de Leasing: Algunos apuntes acerca de su actual regulación en el Perú”, en *Revista Derecho y Sociedades*, N°30.

WOOD, Philip R., 1995: *Principles of International Insolvency*, Londres, Sweet & Maxwell.

## **Normas citadas**

Ley N°20.720 (9/01/2014), que “Sustituye el régimen concursal vigente por una ley de reorganización y liquidación de empresas y personas, y perfecciona el rol de la Superintendencia del ramo”.

Ley N°.21563 (10/05/2023), que “Moderniza los procedimientos concursales contemplados en la Ley n° 20.720 y crea nuevos procedimientos para micro y pequeñas empresas.

Real Decreto Legislativo 1/2020 (España, 5/05/2020, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Concursal.

Ley N° 27/2014 (España, 27 /11/2014), del “Impuestos sobre Sociedades”.

## **Jurisprudencia citada**

Tribunal Constitucional, Requerimiento de Inaplicabilidad por Inconstitucionalidad, “TRANSPORTES TAMARUGAL LIMITADA”, Rol 2861-15-INA, deducido por KOMATSU CUMMINS CHILE ARRIENDA S.A. en el marco del procedimiento de Reorganización concursal seguido ante el Juzgado de Letras de Colina, Rol C-1339-2015.

Tribunal Supremo español, 10 de abril de 1981 (RJ [Repertorio de Jurisprudencia Aranzadi ] 1981, 1532).

Tribunal Supremo español, 28 de mayo de 1990 (RJ 1990, N°4092).

Tribunal Supremo español, 7 de febrero de 1995 (RJ 1995, 1226).

Tribunal Supremo español, 14 de diciembre de 2004 (N°1232/2004, rec. N°3502/1998).

Tribunal Supremo español, 4 de diciembre de 2007 (N°1308/2007, rec. N°5837/2000).

Tribunal Supremo español, 5 de septiembre de 2013 (EDJ [El Derecho] 2013/196349).

Audiencia Provincial de Madrid, 11 de noviembre de 2014, (N° 316/2014, rec. N°703/2012).