

CAMBIO DEL VALOR ECONÓMICO DEL BIEN EN EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO EN COLOMBIA

CHANGE IN THE ECONOMIC VALUE OF THE GOOD IN THE FINANCIAL LEASING CONTRACT IN COLOMBIA

ELISANA MARIA MORÓN ARAUJO

Resumen

El contrato de *leasing* financiero es una figura cuyo uso se ha incrementado en años recientes en Colombia y Latinoamérica. Lo anterior genera un reto para el legislador y el aparato judicial de los países, en la medida en que se hace necesario crear herramientas jurídicas que establezcan los procedimientos legales y aceptados para la celebración de los contratos, y que además defiendan los intereses de las partes durante la vigencia de los mismos. Así, el propósito del presente estudio es analizar el cambio del valor económico del bien dentro de un contrato de *leasing* financiero. Para ello se utilizó la hermenéutica jurídica, como también los casos de las sentencias que contemplan la situación para ir construyendo el análisis jurisprudencial mediante la aplicación de los lineamientos establecidos por el profesor Diego López Medina como la guía metodológica para desarrollar la investigación. Se encontró que no existen suficientes sentencias de la Corte Suprema de Justicia que permitan conocer las regulaciones que se han tomado cuando este imprevisto ocurre. En ese sentido, los casos presentados evidencian que la Corte se apega a los criterios emanados del derecho colombiano, pero no genera la suficiente información que permita conocer cuáles son los criterios que subyacen de esta problemática jurídica. Se recomienda continuar analizando esta temática para delinear una guía de actuación y criterio para estos casos de los contratos de *leasing* financiero.

Palabras clave: Leasing financiero, imprevisión, onerosidad, acuerdo de voluntades, prestaciones.

Abstract

The financial leasing contract is a figure whose use has increased in recent years in Colombia and Latin America. The foregoing creates a challenge for the legislator and the judicial apparatus of the countries, insofar as it becomes necessary to create legal tools to establish accepted procedures for the contracts, and also to defend the interests of the parties during its time. Thus, the purpose of this study is to analyze the change in the economic value of the property within a financial leasing contract. For this, legal hermeneutics was used, as well as the cases of the sentences that contemplate the situation to build the jurisprudential analysis by applying the guidelines established by Professor Diego López Medina as the methodological guide to develop the research. It was found that there are not enough judgments of the Supreme Court of Justice that allow knowing the regulations that have been taken when this unforeseen event occurs. In this sense, the cases presented show that the Court adheres to the criteria emanating from Colombian law, but does not generate enough information to allow us to know which the criteria that underlie this legal problem are. It is recommended to continue analyzing this topic to outline an action guide and criteria for these cases of financial leasing contracts.

Key Word: Financial leasing, unpredictability, onerosity, agreement of wills, benefits.

Tipología: Artículo de investigación

Recibido: 04/02/2020

Evaluado: 23/06/2020

Aceptado: 22/07/2020

Disponible en línea: 01/01/2021

Como citar este artículo:

Moron. E. (2021). Cambio del valor económico del bien en el contrato de leasing financiero en Colombia. *Vis Iuris. Revista de Derecho y Ciencias Sociales*, 8(15).

Introducción

En el escenario actual, donde la indeterminación o desmaterialización de la ley va de la mano con una legislación imprecisa, con la constitucionalización del derecho, la sobreproducción de normas y la proliferación de vacíos normativos, el estudio de la jurisprudencia cobra una importancia inusitada. A ella corresponde darle sentido a los textos normativos de los principios y cláusulas constitucionales utilizados para la solución de los casos concretos, resolver las antinomias, colmar las lagunas y, encontrar las soluciones a las dificultades que plantea la aplicación de un sistema jurídico imperfecto en una sociedad cada vez más compleja.

El reconocimiento de estas reglas jurisprudenciales o precedentes hace que cobre importancia implementar mecanismos encaminados a la aplicación para así poderlas identificarlas y señalarlas, por ejemplo la aplicación de distinciones entre *ratio decidendi*¹, *obiter dictum*² y *decisum* como partes fundamentales de la decisión judicial (Santaella, 2016). Debido a su forma atípica, carente de una estructura canónica similar a la de las normas comunes, compuesta de un supuesto de hecho expreso y de una consecuencia jurídica explícita, el examen de las reglas de Derecho jurisprudenciales obliga al operador jurídico a interpretar todo fallo judicial para poder focalizar el derecho que está inmerzo en esta.

¹ Razón para decidir o razón suficiente. Diccionario Jurídico español- Diccionario de la Real Academia española.

² Cuestión que se aborda en una resolución judicial de manera tangencial para corroborar o ilustrar la decisión que se toma, con la que no está, sin embargo, directamente relacionada. Diccionario Jurídico español- Diccionario de la Real Academia española.

Por tanto, la vigencia del principio *pacta sunt servanda*³ debe ser reconocido por los actores intervinientes con carácter de obligatoriedad y respetar los acuerdos que por voluntad de ambas partes se ha suscrito desde el inicio del negocio jurídico. Sin embargo, los repentinos cambios económicos que sobrevienen en los bienes sobre los cuales se han establecido acuerdos y contratos financieros, configuran el escenario de la llamada teoría de la imprevisión⁴; parafraseando a Momberg (2010) éste indicó que es una de las fuentes de transformación y de extinción de las obligaciones y que esta situación se produce en el momento justo de contraerse la misma, lo que ocasiona una ruptura del equilibrio contractual ante la imprevisibilidad que impacta de manera significativa en el valor del bien sujeto del contrato financiero.

En efecto, la onerosidad puede ser la causante de que alguna de las partes pueda eximirse de cumplir con los acuerdos previamente establecidos en el contrato financiero (*leasing*⁵); puesto que la alteración imprevisible del valor económico del bien puede resultar en un evento donde las obligaciones emanadas del contrato resultan demasiados gravosas para ejecutarlas, lo que no significa que exista la intención de propender hacia su incumplimiento.

Considerando los elementos fácticos existentes en la relación contractual de *leasing* financiero en Colombia, particularmente el interpuesto de la cláusula *rebus sic stantibus*⁶ como parte fundamental de la justicia contractual, es menester desarrollar un estudio de esta temática jurídica, dada la importancia del equilibrio económico con el cual se estableció la voluntad de las partes contratantes en virtud del exceso o sobre costo producido por la circunstancia imprevisible del cambio en el valor económico del bien. Ajeno

³ Regla tradicional la cual, jurídicamente, los pactos deben ser siempre cumplidos y cumplidos en sus propios términos. Enciclopedia Jurídica edición 2020.

⁴ También conocida como excesiva onerosidad sobreviniente, imprevisión contractual o simplemente imprevisión, analizando las palabras de Momberg (2010) es “la facultad del deudor de solicitar la resolución o revisión del contrato de ejecución postergada cuando un imprevisto extraño a la voluntad de las partes ha transformado su compromiso en exageradamente costosa”.

⁵ Contrato por el que uno de los contratantes, el arrendador financiero se obliga a ceder el uso de un bien por un tiempo cierto, y el otro, usuario o arrendatario a pagar unas cuotas determinadas por ese uso, llegado el término pactado, a ejercer una opción de compra y convertirse así en propietario del bien objeto del contrato. Diccionario Jurídico español, Real academia de España.

⁶ Consiste en un remedio equitativo al desequilibrio de las prestaciones por causas sobrevenidas. *Diccionario Jurídico español- Diccionario de la Real Academia española*.

Teniendo en cuenta lo anterior, el propósito de esta investigación consiste en la construcción de una línea jurisprudencial conforme a la problemática jurídica planteada, la cual se circunscribe a saber: ¿cómo son las relaciones de equidad en las prestaciones establecidas entre las partes intervinientes dentro del contrato de *leasing* financiero, cuando ocurre un cambio en el valor económico del bien objeto del contrato? Onerosa

Metodología

Se utiliza un enfoque exploratorio-descriptivo basado en casos reales, y considerando los lineamientos inherentes al análisis jurisprudencial establecidos por el profesor colombiano Diego López Medina⁷. El análisis incluye una descripción de la problemática planteada y de la línea jurisprudencial, el marco teórico relacionado con el punto de vista doctrinal sobre la temática, y los análisis de las sentencias hito, con el fin de identificar los puntos de coincidencia y divergencia sobre los cambios que se generan dentro del valor económico del bien en un contrato de *leasing* financiero.

Planteamiento del problema

Según el reporte publicado por The Alta Group (2018) la industria del *leasing*⁸ en América Latina⁹ presentó un crecimiento anual del 19.4% hasta 2017 superior al del 2016 (4.3%) y al desempeño económico de la región creando un evidente margen de crecimiento que no solo dinamiza la economía de los países, sino que además incrementa la importancia de ese modelo de negociación. Así, se hace fundamental la creación de un marco legal aplicable a los acuerdos que indefectiblemente confluyen en el contrato por parte de los actores intervinientes.

⁷ El profesor Colombiano Diego López Medina ha contribuido notablemente a la construcción y al cambio de la visión predominante del Derecho *ius teória* tanto en Colombia como en Latinoamérica por medio de su libro “El Derecho de los jueces” (2006). Dicha construcción se genera a partir de un análisis crítico de la concepción e influencia tradicional en el sistema jurídico colombiano del sistema de fuentes del Derecho de origen francés y español, comprendido desde el S. XVIII hasta finales del S. XIX. En sus capítulos 5 y 6, el libro autor establece una metodología clara y precisa respecto a la construcción de la línea jurisprudencial, incluyendo la estructura y los parámetros necesarios para adelantar esa labor.

⁸ La palabra *leasing*, de origen anglosajón, deriva del verbo inglés *to lease*, que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo traducido ordinariamente como arriendo o locación (Leyva, 2003).

⁹ México encabeza los datos con 32.2%, seguido de Colombia 23.9%; luego Chile con 19.1% y Brasil con el 12.4%.

“Hasta 2017, los bancos representan la mayoría del mercado de *leasing* con una participación del 65%, seguido de las empresas cautivas con 19% y las empresas independientes con el 16% dentro de ese contexto de negociación” (The Alta Group, 2018); en Colombia, las entidades bancarias representan más del 95.3% del mercado, concentrando una tendencia sostenida del *leasing* financiero, caracterizado por el poco o ningún riesgo en el activo.

Por otro lado para Villar, Pérez y Alvarado (2018) el *leasing* financiero es una opción muy importante en el sistema de financiamiento dirigido a personas tanto naturales como jurídicas, lo que ha provocado un vertiginoso crecimiento de la utilización de esta figura jurídica y financiera en la época contemporánea en Colombia, por tanto, la situación actual implica que los estudios jurídicos, económicos, contables, etc., que se hagan de ahora en adelante deben desarrollarse en el contexto del *leasing* financiero en el país; los primeros deberán basarse principalmente en analizar la *ratio decidendi*¹⁰ de los jueces en la casación que se han presentado al respecto. En ese orden de ideas y teniendo en cuenta lo que expone Lizarraga (2016), El contrato de leasing ha obtenido una reciente categoría o jerarquía como un instrumento práctico dentro del sistema de financiación tanto para empresas como para personas del común, no obstante, su poca utilización ha conllevado a que existan serias discrepancias sobre su naturaleza y contenido teniendo en cuenta la óptica de las diferentes disciplinas jurídicas.

El autor señala entonces la importancia de analizar los retos desde el espectro de la jurisprudencia usando una perspectiva holística que debe incluir elementos económicos, contables, financieros, tributarios y administrativos a que haya lugar; con todo, debe promoverse la aplicación de una metodología de análisis que incluya preceptos de la teoría de sistemas, es decir, no limitarse solamente a tener en cuenta los elementos y componentes de la norma cuando de derecho se trata, en este caso, un contrato de leasing como instrumento de esta disciplina, sino como señalan Ferrer y Rodríguez (2011), además de lo anterior, es necesario tener en cuenta las relaciones que vinculan a estas teorías. Finalmente, de acuerdo

¹⁰ Razón para decidir o razón suficiente. *Diccionario Jurídico español- Diccionario de la Real Academia Española.*

con Santaella (2016), cuando se hace un estudio técnico de la jurisprudencia lo verdaderamente importante no es consultar sólo la doctrina que tengan en cuenta dentro del debate teórico del Derecho, sino que es necesario determinar la forma del juez de resolver el conflicto que se le presenta y que en consecuencia, su resolución pasará a ser jurisprudencia.

Por lo anterior, el objetivo principal de una línea jurisprudencial es develar cuáles han sido las pautas de control que tiene en cuenta el o los operadores judiciales al solucionar un caso o varios casos con hechos y derechos parecidos, “*en consecuencia, tanto la definición del problema jurídico como del patrón fáctico y jurídico que enmarca la línea debe referirse a unos hechos y a unas normas en particular*” (p.8).

Teniendo en cuenta lo anterior, la inclusión de estudios de caso en el desarrollo y construcción del análisis jurisprudencial obedece a la necesidad de establecer el contexto de aplicación de la norma, teniendo en cuenta que en los casos seleccionados, además de presentarse cambios en el valor económico del bien, intervengan la teoría de la imprevisión con un demarcado énfasis en la onerosidad que haya generado el quebrantamiento de la armonía económica dentro del proceso contractual de *leasing* financiero en detrimento de alguna de las partes, construyendo una perspectiva más compleja de cada situación.

Considerando las recomendaciones expresadas en la literatura, se realizó la revisión sistemática de la bibliografía disponible respecto al tema, con el fin de obtener el conocimiento doctrinal sobre los elementos que conforman el estudio, luego a través de la hermenéutica jurídica se analizaron los documentos, leyes, normas, sentencias, decretos, y todo el material físico y digital que permita dar respuesta científica jurídica a la problemática que se ha planteado, mencionando también la construcción de la línea jurisprudencial siguiendo el método del profesor Diego López Medina.

Aspectos teóricos relacionados con los elementos vinculados en el estudio.

El arrendamiento es una cesión, adquisición del uso o aprovechamiento temporal, ya sea de obras, servicios, “muebles e inmuebles” y maquinaria entre otros; a cambio de un monto de dinero o valor denominado canon de arrendamiento. Según Melo y Parra (2016), el contrato de arrendamiento es un acuerdo de voluntades a través del cual los firmantes se

obligan uno a otro teniendo en cuenta las condiciones anotadas en el contrato la tenencia y beneficio para las mismas, de un bien o servicio y un pago periódico, llamado entre otras formas canon de arrendamiento o alquiler.

Ahora bien, dentro de la división del arrendamiento se encuentra el operativo y el financiero, siendo este último conocido con la modalidad de contrato *leasing* o arrendamiento capitalizable, es cuando el arrendatario (persona que adquiere el bien) pacta desde el inicio del contrato el compromiso de adquirir el bien que le fue concedido por parte del arrendador (propietario del bien) para su uso y goce, además de beneficiarse de los componentes adicionales que el activo posea.

No obstante, si final de la negociación no se concreta la compra del bien, la operación se convierte en un arrendamiento operativo, tal como lo señalan los doctrinantes citados anteriormente, “en la negociación al no ejercerse la opción de compra convierte el arrendamiento financiero en arrendamiento operativo” (2016, pág. 17) y esto hace que el arrendador no obtenga rendimiento económico por intereses, lo que a la postre afecta de manera sustancial la utilidad de dicho contrato.

Concepto de cláusula abusiva

En términos generales, una cláusula abusiva es aquella en que se rompe de manera evidente con el equilibrio de las prestaciones pactadas, o se coloca a la parte afectada en una posición extremadamente gravosa o desventajosa frente a la otra. La Corte Suprema de Justicia establece que se está en presencia de las cláusulas abusivas cuando se emplea con exceso o anormalidad el poder de negociación para introducir en el contrato estipulaciones que generan un desequilibrio económico injusto o carente de razonabilidad (Sentencia de Octubre 19, 1994) y cuando se causa menoscabo al otro contratante mediante el ejercicio ilegítimo de las facultades otorgadas en el contrato o la ley a la parte fuerte (Martínez & De León, 2013).

En la suscripción de contratos de *leasing* financiero, la inclusión de cláusulas en el acuerdo contractual, aunque este esté constituido por la expresa voluntad de los participantes, puede

incluir estipulaciones que evidencian un desequilibrio económico que empodere de facultades legales a una de las partes en menoscabo del otro, dadas condiciones particulares en la dinámica de la negociación; al respecto Martínez y de León (2013) señalan que una de las características principales del contrato de *leasing* es la adhesión en virtud de la cual se puede provocar un desequilibrio que se genera por la excesiva negociación y las predefiniciones contenidas en esta clase de contratos, por lo que es necesario hacer un control por parte del legislativo para esta clase de contratos. Esta situación hace evidente la necesidad de establecer y consagrar en el ordenamiento jurídico los principios necesarios para aplicar las actuaciones correspondientes en cada caso, teniendo en cuenta este tipo de situaciones.

Aspectos generales del contrato de *leasing*

Existen diferencias conceptuales respecto al *leasing*, pues bien para algunos autores la noción radica en una operación comercial, para otros es imprescindible alejarse de la idea que esta herramienta encuadre de lo que se conoce como figura contractual. Conforme a lo anterior, existen diversas posturas que la literatura proporciona y que se hace oportuno citar para propender hacia una conceptualización con total sujeción a las leyes establecidas al respecto. De acuerdo con el planteamiento anterior, Villar, Pérez y Alvarado (2018) indica que el *leasing* es un mecanismo de financiación en virtud del cual una entidad (arrendador) dispone un activo de propiedad del arrendador a disposición de un cliente (denominado el arrendatario o locatario), bajo condiciones como lo son un pago con periodicidad (canon) y a lo largo de un tiempo, actualmente, “esta herramienta es utilizada la adquisición de activos como pueden ser equipos, vehículos o inmuebles” (p.3).

De acuerdo con el autor, el *leasing* viene a poner de manifiesto un mecanismo de negociación de bienes como equipos, dispositivos, vehículos, inmuebles, entre otros, entre dos partes que confluyen voluntariamente para operativizar la forma de financiación. En estos términos, el *leasing* es visto de manera mayoritaria como una operación financiera antes que observarse como un contrato. A través de la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia de Colombia se puede observar que este tipo de contratos a pesar de que tiene una connotación contractual se denota más como un convenio sui generis y por lo demás atípico,

en el cual en a través del principio de la autonomía de la voluntad de los firmantes en el contrato, los firmantes insertan en su contenido las cláusulas que a bien tengan.

Desde la perspectiva de la mayor entidad de *leasing* en Colombia (a través de la asociación Bancaria de Colombia), han referido al *leasing* financiero asimilándolo al arrendamiento, señalando que consiste en un contrato en virtud del cual la compañía de *leasing* cede en arrendamiento un bien destinado al uso profesional (comercial, industrial, de salud, etc.) comprado o construido por su cuenta, concediendo al arrendatario la facultad de adquirirlo al finalizar el contrato. Desde un punto de vista similar, Arrubla (2012) indica que el *leasing* puede atender a necesidades de diferente naturaleza verbigracia: necesidad de capital de trabajo, necesidad de actualización de equipos o la creación de un negocio nuevo (p. 208). Por su parte, Cueto (2009) define el *leasing* como un “acuerdo celebrado entre una persona denominada locatario o arrendatario y otra denominada arrendador en el cual la primera tiene que pagar un valor periódico durante toda la vigencia del contrato a la segunda y a la finalización del contrato, deberá hacer un pago residual para materializar la compra y en consecuencia, el segundo deberá proceder a la entrega del bien que puede ser mueble o inmueble.

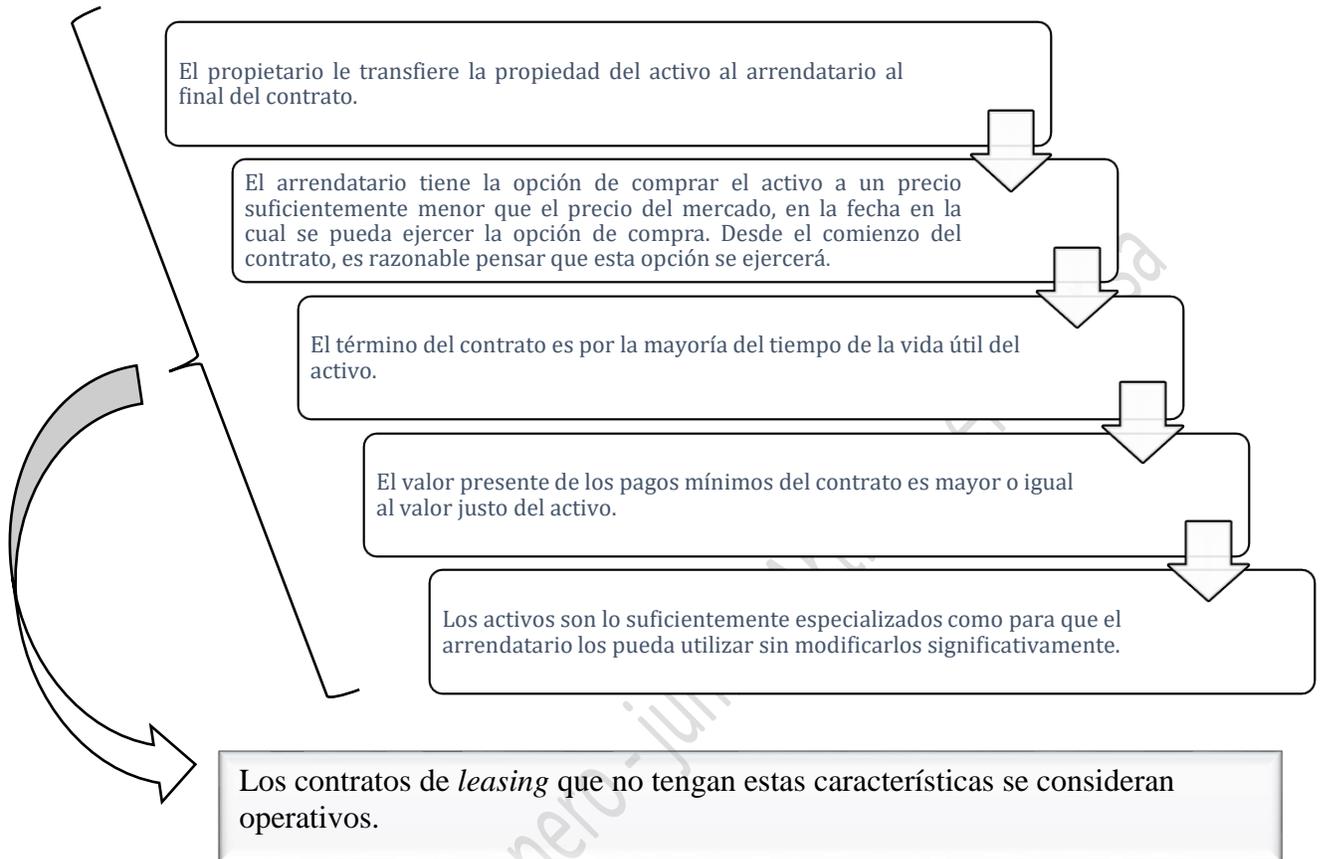
Cabe resaltar que en esta definición se menciona al locatario¹¹ y al arrendador como los actores intervinientes en un contrato de *leasing* financiero, describiendo la función y la obligación que dentro del contrato tienen pactado cumplir cada parte. En términos de funcionalidad, Martínez y De León (2013) plantean que esta clase de contratos es un novedoso modelo financiero, que bien pudiera ser el más utilizado internacionalmente siempre y cuando su regulación esté debidamente especificada y que incluyan ítems de protección al usuario de éste; ahora bien, teniendo en cuenta las funciones del contrato de *leasing* desde los ámbitos legal, jurisprudencial y doctrinal, Durán (2004) desarrolló un esquema que facilita la visualización de las diferencias en las definiciones según su procedencia (Anexo 1).

¹¹ Es la persona o personas naturales o jurídicas que recibe (n) la tenencia del bien ó de los bienes dados en *leasing*, para su uso y goce por parte de la Compañía de Financiamiento Comercial. Durán y Uribe (2008, p.16).

Teniendo en cuenta los conceptos descritos, para el caso del presente análisis se tomará el enfoque planteado por Bonivento (2009), dado que abarca todos los elementos contractuales, para quien el leasing es un contrato en virtud del cual una de las partes involucradas hace la entrega de un bien para que sea utilizado, mientras que la otra parte se compromete a consignar el pago de un canon de arrendamiento establecido, con la salvedad que al final del tiempo del contrato pueda ejercerse una opción de compra del bien. Adicionalmente, para que un contrato de leasing sea considerado como financiero, debe cumplir con una serie de condiciones taxativas (figura 1).

Vis Iuris Vol. 8 No 15, enero - junio, Artículo en prensa

Figura 1. Características que debe tener un contrato Leasing para ser financiero



Fuente: Banco Mundial (2017) citado por Villar, Pérez y Alvarado (2018).

A partir de lo anterior, se debe precisar las diferencias entre los tipos de *leasing*: operativo y financiero. El *leasing* operativo es una modalidad contractual donde se cede el uso de cierto bien en contraprestación de pagos o cánones a través del tiempo. En esta modalidad uno de los sujetos de la operación de arrendamiento puede ser el que produce o distribuye el bien, sin que lo anterior excluya la posibilidad de que la operación sea realizada por un tercero, siempre y cuando éste sujeto dentro del negocio tenga algún vínculo con el fabricante con el fin de tener la garantía del servicio técnico. Dentro de esta modalidad el usuario tiene tres opciones: La primera, que consiste en la devolución del bien, la segunda la renovación del contrato y la tercera será la opción de adquirir el bien mediante la compra del mismo, pagando el valor que se adeuda por el mismo al fabricante (Cueto, 2009).

En cuanto al *leasing* financiero, modalidad que compete a la presente investigación, se tiene que la entidad *Leasing* (“*Financial Leasing Companies*”) adquiere la propiedad del bien para sí, teniendo por manifiesto la necesidad y la voluntad del usuario, tras lo cual cede el uso del bien al usuario, quien adquiere el mismo a título de arrendamiento y por un plazo determinado (Arrubla, 2012).

Así las cosas, se debe tener en cuenta los cánones pagos por el usuario del bien los cuales, en el transcurso del periodo de irrevocabilidad, deben amortizar el mismo, incluyendo de igual manera el costo de la materia prima, los gastos de financiación, además de los intereses percibidos por la Entidad de *Leasing*. Para Cueto (2009) debe existir una opción de compra a favor del usuario al término del periodo contractual. Dado que los pagos efectuados durante el periodo de irrevocabilidad han amortizado completamente el equipo, el valor residual suele ser reducido. Por tanto, el contrato finaliza usualmente por la compra del equipo. Entendidas las modalidades del *leasing* financiero, es momento de describir los tipos de *leasing* con base a la naturaleza del bien: en la doctrina se distingue entre *leasing* de bienes muebles (mobiliario), y *leasing* de bienes inmuebles (inmobiliario).

a. *Leasing* mobiliario. Una alta proporción de la literatura jurídica se refiere al *leasing* de bienes de capital (también llamados bienes instrumentales para la empresa), los cuales pueden ser trasladados de un punto a otro del espacio. Lo anterior se debe a que sobre la base de ese tipo de *leasing* se inició esta figura, como se corrobora en la Convención sobre *Leasing* internacional (CLI), y en el posterior entramado económico y jurídico que la rigen.

b. *Leasing* inmobiliario. Esta modalidad, como su nombre indica, se realiza sobre bienes que no pueden trasladarse o transportarse de un lugar a otro, en respuesta a diversas necesidades e intereses económicos. Por ejemplo, en los países escandinavos, caracterizados por una larga tradición de planificación urbana, el *leasing* inmobiliario es utilizado como instrumento de política de planeación.

Finalmente, es menester mencionar las características relevantes que llevan consigo un contrato de *leasing* financiero, más aún cuando desde lo jurídico no debe decidirse sobre lo que se intuye o se presenta de manera sucinta, sino que debe profundizarse con una visión holística de todas aquellas características de este tipo de contrataciones lleva implícita, las

cuales deben orientar la aplicación del ordenamiento jurídico en cualquier causa interpuesta en los tribunales del país. (Figura 2).

Figura 2. Características principales del leasing financiero.



Fuente: Leyva (2003).

Formuladas las consideraciones anteriores, es posible realizar una descripción de la naturaleza jurídica del *leasing* por medio de los rasgos típicos que lo configuran, a saber:

- a. El *leasing* es un contrato *sui generis*; por ende, no encuadrable en ninguno de los tipos negociales que deben su origen al derecho romano. El *leasing* no es ni más

ni menos que el *leasing*, es decir, una institución contractual que existe *per se* y con configuración propia.

b. El *leasing* es un contrato complejo; es decir, está conformado por una pluralidad de prestaciones que constituyen su esencia. Esta complejidad hay que entenderla en el sentido que el *leasing*, en su constitución y ejecución, muestra elementos, aspectos o prestaciones de las partes que, superficialmente, se encuentran en otros institutos contractuales típicos: arrendamiento, compraventa, préstamo, opción de compra, etc. Aun cuando se configure con elementos de tales contratos, el *leasing* se diferencia claramente de todos ellos.

c. El *leasing* es, igualmente, un contrato unitario con causa única. La calificación de complejo que se ha hecho del *leasing* no es óbice para calificarlo también de unitario, pues aquella complejidad lo es sólo de orden morfológico, ya que, desde el punto de vista funcional, éste responde a una unidad causal, la cual va más lejos que las causas particulares de aquellos negocios o prestaciones aisladas.

Según Larios (2013), los planteamientos de la doctrina sobre la calificación jurídica al *leasing* financiero se han procedido desde ópticas disímiles desafortunadas, basadas en criterios ortodoxos donde es concebido como un convenio de naturaleza dual que a un solo tiempo comulga con la causa del arrendamiento mercantil y la compraventa, sin embargo, no se cuenta con precedentes jurisprudenciales consolidados, y el análisis que podría hacerse sobre la falta de pronunciamientos judiciales referidas a la calificación jurídica del *leasing* financiero, estaría determinado por la situación paradójica consistente en que a pesar del aumento inusitado de litigios sobre la práctica ordinaria del *leasing*, tan solo un porcentaje muy pequeño de esos casos llega al conocimiento de los tribunales de cierre.

¿Es equivalente entre las partes la prestación en el contrato de *leasing* financiero?

Sin duda que el espíritu que envuelve el contrato de *leasing* financiero es que existan acuerdos y acciones equitativas entre las partes intervinientes, donde cada uno tenga una participación en el negocio sin menoscabo de la otra. Sin embargo, este acuerdo que en un principio de buena fe es suscrito por los actores, puede ser objeto de algún imprevisto que

impacte y altere de alguna manera esos acuerdos iniciales. De ahí, irrumpe la teoría de la imprevisión como mecanismo que permita actuar ante la circunstancia sobrevenida en el contrato *leasing* financiero.

Cabe señalar que en el sistema jurídico colombiano no es común encontrarse reglamentación específica de esta teoría, la cual ocupa distintas denominaciones tal como lo indica Arrubla (2012) al mencionar nombres como "cláusula de imprevisión contractual, onerosidad sobreviniente, o lesión sobreviniente"; en consecuencia, se hace imperante desglosar las connotaciones que esta teoría tiene para las circunstancias de manera imprevista suceden en los contratos de ejecución, dejando abierta la posibilidad de afectar el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las partes involucradas.

Pues bien, el Derecho Civil Colombiano no contiene un artículo que defina específicamente la teoría de imprevisión, puesto que respeta sus orígenes constitutivos de obediencia al principio contractual de la autonomía de la voluntad. Sin embargo, existe una única excepción plasmada en el artículo 2060 numeral 2 del Código Civil Colombiano cuando indica una sujeción especial a reglas específicas incluidas en este verbigracia las consecuencias de un vicio oculto en una obra.

Al analizar el artículo en comento, el contenido del mismo hace una referencia a la teoría de la imprevisión y su accionar. No obstante, en apego a la voluntad de los contratantes, el Código Civil en su artículo 1602 indica que todo contrato es ley para las partes firmantes y la única manera de invalidarlo es por mutuo acuerdo o por causas que la ley disponga; por otra parte, parafraseando a Jiménez (2009), el Código de Comercio colombiano deja entrever que el alcance de la teoría de imprevisión, se puede observar en hechos extraordinarios posteriores al contrato, los cuales no pudieron ser vistos por los contratantes con anterioridad los cuales a pesar de no imposibilitar el cumplimiento de las obligación contraída, la dificulta ostensiblemente y por ende para la parte obligada pierde el sentido de dicho contrato pues el mismo se torna demasiado costoso. La misma normatividad en su artículo 868 dispone que la opción de revisar dicho contrato cuando concurren circunstancias imprevisibles que puedan alterar gravosamente la prestación de futuro cumplimiento a cargo de una de las partes, en fin que resulte onerosa para ésta. Respecto a la excesiva onerosidad en un contrato,

ésta es entendida como una característica económica del mismo, parafraseando a Arrubla (2012) puede tener lugar cuando se ocasiona un grave perjuicio a la parte obligada por circunstancias extraordinarias que afectan la finalidad económica pretendida inicialmente en el contrato.

Efectivamente, se está ante una onerosidad sobreviniente o imprevista que permite al contratante la intervención de los preceptos de la teoría de imprevisión cuando estas circunstancias se enmarcan dentro de ella, y la activación de este recurso trae consigo una revisión del contrato. Sin embargo, desde la perspectiva procesal no se ha señalado una mejor vía para realizar esta revisión, situación que en otras legislaciones si se contemplan, pero en el caso de Colombia se debe desarrollar el proceso ordinario judicial, en consecuencia, esto hace inútil a la institución, teniendo en cuenta la mora judicial para dirimir esta clase de procesos.

Queda entonces por aclarar que la finalidad de esta figura jurídica es el impedimento del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la onerosidad de las circunstancias sobrevinientes al contrato, buscando bajo criterios de equidad y justicia la disminución del exceso de costo que evita que el contrato llegue a su término, insistiendo además hasta donde le sea posible al deudor en su eficacia (Jiménez, 2009).

De acuerdo con Martínez y De León (2013) un contrato es naturalmente oneroso, pues genera utilidad y beneficio para ambos contratantes, gravándose cada uno en beneficio del otro, además es conmutativo, porque existe una equivalencia entre las obligaciones de dar o de hacer de las partes. En relación a estos planteamientos, Franco (2012) señala que en efecto, en los contratos conmutativos, esto es, aquellos en que las prestaciones de las partes se pueden mirar como equivalentes, se ha entendido que existe un equilibrio económico implícito en el contrato, que mantiene la reciprocidad de las prestaciones de las partes que intervinieron en el negocio, con el fin de verse mutuamente beneficiadas con la realización de la correlativa prestación de la contraparte.

Así, los problemas que puedan surgir del contrato de *leasing* financiero derivados de su circunstancia de tracto sucesivo, en virtud del cual se fragmenta el equilibrio entre las

prestaciones de los agentes obligados, se conciertan dando aplicación a la teoría de la cláusula *rebus sic stantibus* o teoría de imprevisión.

Teoría de la Imprevisión

Esta teoría tiene su génesis según Ruiz (2006) en el derecho romano, en su época ya estaba implícita en el *Corpus Iuris* de Justiniano y en el *Digesto*, cuando se hacía exigible que las partes contratantes debían cumplir las condiciones plasmadas en el contrato. En el contexto de Colombia, esta institución se aplica bajo el principio de la Buena Fe de los firmantes en un contrato y se ha manifestado en muchas ocasiones por contratos excesivamente onerosos, cuando ocurren hechos inesperados, que no son atribuibles a quien lo alega, ni han tenido lugar durante la mora del mimso; de tal forma que sus efectos jurídicos permiten solicitar la revisión judicial, en la búsqueda de terminar, resolver, suspender o modificar el contrato que ha caído en desequilibrio entre las partes.

Como parte de la comprensión de la teoría de imprevisión en la doctrina nacional, es necesario conocer y determinar los alcances sustanciales y probatorios que subyacen en esta teoría, lo que devela como la corte suprema de justicia de Colombia ha venido a delinear algunos criterios importantes en las oportunidades que sea necesaria su puesta en práctica (figura 4).

En Colombia, la teoría de la imprevisión no es una institución que se pueda aplicar únicamente en el contexto del derecho privado, en el derecho público, más exactamente en su rama del derecho contractual, prueba de ello está en el precepto contenido en el artículo 27 de la Ley 80 de 1993, que expresa que si esa equivalencia o igualdad desaparece debido a circunstancias no imputables a quien resulte afectado, las medidas necesarias para restablecer esa igualdad deben ser adoptadas por las partes en el menor tiempo posible.

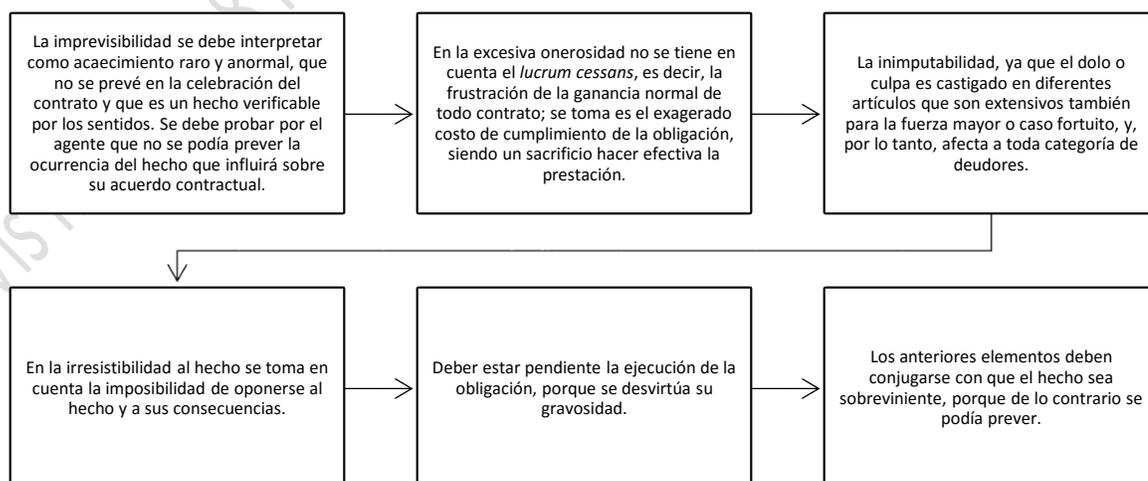
Sintetizando lo anterior, los planteamientos mencionados permiten decir que la aplicación de la institución jurídica de la teoría de la imprevisión en el país no ha sido rigurosa ni de gran impacto, por el contrario ha sido tímida, esto debido al principio del *pacta sunt servanda*, así como también porque los tribunales o la corte la ven de modo taxativa,

conjugando diversas posiciones de los doctrinantes que señalan que debe aplicarse como una excepción. No obstante, una manera de resolver sería apoyar por una renegociación como el menor camino para dar solución, no solo jurídica, sino social, a una relación contractual.

Línea jurisprudencial

Es momento de aplicar una especie de ingeniería jurídica, que tenga como fin, la construcción de la línea jurisprudencial como una idea abstracta que reúne en varias sentencias que dan respuesta al problema jurídico y donde la *ratio decidendi*¹² sea la base de unos fundamentos jurídicos estructurados que generen otra posibilidad o manera de analizar la temática del estudio. Según Santaella (2016) para los operadores judiciales usar los precedentes planeta un notable desafío que supone un proceso de tres fases:

- (i) la aplicación de un test de semejanza para identificar un caso análogo,
- (ii) la determinación de la *ratio decidendi* del pronunciamiento examinado para establecer la regla de Derecho que resolvió el caso y
- (iii) la consideración de las distintas técnicas de apartamiento del precedente para determinar si es o no aplicable Aspectos iniciales (nichos, sentencias) (p.4).



¹² Expresión latina que significa razón para decidir o razón suficiente. Enciclopedia Jurídica edición 2020.

Conforme lo esgrimido en el párrafo anterior, una línea jurisprudencial es un mecanismo, que da la posibilidad de generar una conglomeración de manera racional, de determinadas decisiones judiciales sobre un problema jurídico específico con el propósito de encontrar cuáles han sido las respuestas que le ha dado la jurisprudencia en un lapso determinado; su fin, es mostrar la existencia (o inexistencia) de patrones decisionales claros y uniformes con el fin de posibilitar su conocimiento y estudio.

Santaella también señala que estudiar y conocer la perspectiva completa de la evolución jurisprudencial sobre un determinado asunto, permite identificar en el caso preciso, cual es el precedente aplicable, analizar los posibles cambios, potenciar y comprender mejor el papel de los precedentes en el sistema jurídico e ir mas más allá y reconstruir la línea jurisprudencial frente al problema jurídico examinado, afirmando que analizar la jurisprudencia resulta, por decir lo menos, decisivo en la medida que, relaciona a los jueces con la realidad vivida, dando la posibilidad de ir mas alla de lo expresado por la ley (2016, pág. 2).

Cambio del valor económico del bien en el contrato de *leasing* financiero en Colombia.

Nichos citacionales

Figura 1. Nicho citacional de la Sentencia SC- 2015- 9446

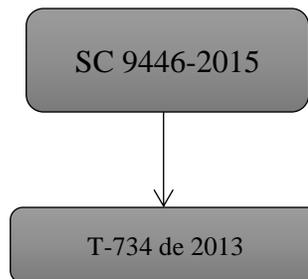


Figura 2. Nicho citacional de la Sentencia SC- 2013- 25899



Fuente: Elaboración propia.

Análisis Estático

Para el desarrollo de este análisis se presentan las sentencias hito y las citadas por esta en orden cronológico (siempre y cuando incluyan el tema objeto del análisis), señalando los datos de la sentencia, un resumen sucinto de los antecedentes, las consideraciones de la Corte Suprema de Justicia y finalmente la *ratio decidendi* que da lugar a la decisión que se adopta.

Sentencia C-9446. Tribunal: Corte Constitucional. Fecha: 22 de Julio de 2015. Magistrados ponentes: Margarita Cabello Blanco.

Antecedentes

La promotora Sociedad Ambulancias Auxilios y Emergencias Ltda. (SAAE) interpuso un recurso de casación frente a la sentencia proferida por la Sala Civil del Tribunal Superior de Bogotá el 23 de noviembre de 2012, en relación a un proceso ordinario que la promotora SAAE Ltda. inició en contra de Liberty Seguros S.A. Un resumen de la demanda se presenta a continuación:

La promotora SAAE Ltda. suscribió un contrato de arrendamiento financiero el 30 de agosto de 2005, objeto del cual fue el rodante de marca Nissan modelo 2005 de placas BSS-484, debiendo cancelar la suma de setenta y seis millones de pesos (\$76.000.000) a través de 36 cuotas mensuales de dos millones ochocientos cuarenta y siete mil novecientos setenta y dos pesos (\$2.847.972.00).

Como parte del contrato de arrendamiento, la demandante aceptó la obligación de asegurar el vehículo contra todo riesgo, acción realizada en acuerdo con Liberty Seguros mediante póliza no. AT8923-264, figurando el arrendatario como parte asegurada, al ser la tenedora material del bien objeto del contrato.

El 14 de abril de 2007, el vehículo automotor en cuestión se accidentó, dando como resultado el fallecimiento de uno de sus ocupantes, y graves lesiones al conductor, a raíz de lo cual se declaró su pérdida total. Inmediatamente la empresa de ambulancias informó del

siniestro a la aseguradora, la cual se hizo cargo de la asesoría legal correspondiente así como de los aspectos relativos a la responsabilidad civil extracontractual del paramédico fallecido.

Ahora bien, como la SAAE Ltda. continuó realizando el pago de las cuotas correspondientes al automotor objeto del contrato de arrendamiento hasta marzo de 2008, Leasing Popular como propietaria del vehículo y beneficiaria del seguro “*no efectuó, aparte de las formales del caso, ninguna gestión de fondo ante la aseguradora para obtener [el pago de la indemnización a cargo de Liberty Seguros]*”. Se arguye entonces que la destrucción del vehículo causó “*ingentes perjuicios*” a la SAAE Ltda., ya que no solo no pudo explotar el bien arrendado para obtener beneficio económico, sino que además debió realizar los pagos correspondientes a los cánones de alquiler. La aseguradora Liberty Seguros S.A. realizó el desembolso del pago correspondiente a la indemnización por la pérdida del bien asegurado solo hasta marzo de 2008, y tras varias peticiones por parte de la promotora.

Así, se tiene que la ambulancia marca Nissan modelo 2005 de placas BSS-484 se encontraba asegurada en Liberty Seguros S.A. mediante póliza AT 8923 264 de 4 de enero de 2007, y fue siniestrada el 14 de abril de 2007, por lo cual la sociedad Leasing Popular CFC S.A. en condición de tomador y beneficiario del automotor sostiene que debe ser objeto de indemnización por parte de la aseguradora, toda vez que esta fue informada dentro del plazo de un mes de ocurrido el siniestro.

Por tanto, Leasing Popular CFC S.A. sostiene que Liberty Seguros S.A. incurrió en mora por el pago de dicho beneficio, causando así perjuicios a la asegurada SAAE Ltda. como tercero en el contrato de seguro.

Los soportes fácticos de la reclamación se sintetizan a continuación:

Inicialmente el demandado sostiene la “*inexistencia de la obligación de pagar los perjuicios recibidos solicitados en la demanda, con base en un cargo de responsabilidad civil extracontractual, (...), inexistencia de la obligación contractual de indemnizar perjuicios a título de mora o lucro cesante (...)*”.

Así, en primera instancia, y una vez agotadas las formas propias del proceso ordinario, se desestimaron las súplicas incoadas el 16 de mayo de 2012, toda vez que no se logró demostrar que la demandada Liberty Seguros S.A. haya entrado en mora en el pago de su obligación de

indemnizar por la pérdida del vehículo asegurado. Adicionalmente, se sostuvo que aún si existiese mora en el pago de la obligación, no se acreditó el nexo causal entre el hecho generador del daño y el mismo. La convocante a esta decisión apeló, considerando que la sentencia desconoció la mora alegada en cabeza de la compañía aseguradora.

Tesis

1. El instituto de alzada se encuentra instituido en el ordenamiento civil en beneficio de la parte a quien fue desfavorable una providencia, por lo cual se hace viable la propuesta formulada por el recurrente.
2. Tras la rememoración del elemento sustancial que hace referencia a la legitimidad de la causa, el juez de primera instancia estableció que le corresponde averiguar si, en efecto, la sociedad demandante recibió perjuicio por la eventual incursión en mora en que habría incurrido la empresa aseguradora dado a que dio lugar el riesgo previsto en la contratación del seguro”.
3. El juez manifestó que no existe duda con respecto a la existencia del contrato del seguro, a la ocurrencia del accidente, a la cuantía del mismo, y a la consecuente cobertura obligatoria de la indemnización. Inicialmente, los anteriores hechos dan lugar a la admisión de que la compañía garante incurrió en acción moratoria, toda vez que no efectuó el pago de la indemnización¹³. Así las cosas, es obligación del juez determinar si los valores dinerarios cobrados por la demandante tienen correspondencia con los daños ocasionados por la moratoria.
4. El juez adujo que de acuerdo a lo convenido en el contrato, la obligación del pago de los cánones de arrendamiento no será suspendida por la cesación temporal o definitiva del funcionamiento del bien; de igual manera, entre las causales de terminación se hace referencia a las “*previstas por la ley*” según lo estipulado en el artículo 2008 del Código Civil, en el cual se dicta que el arrendamiento de cosas expira o desaparece como consecuencia de “*la destrucción total de la cosa arrendada*”.
5. El juez concluyó que al darse la pérdida total del bien arrendado se aplican los efectos jurídicos que emanan del contrato, de manera que asumiendo que el pago de renta es

¹³ Según los términos previstos en los artículos 1053, 1077 y 1080 del Código de Comercio.

una contraprestación que se deriva del uso y goce del bien, al perderse el bien, lo primero que desaparece es la obligación de pagar la renta.

6. Adicionalmente, el juez manifestó que después de acaecido el siniestro, la carga del pago mensual del accionante queda desvirtuada, toda vez que la existencia del seguro contra todo riesgo garantizaba el cubrimiento del precio total de la cosa destruida al arrendador, de manera que el arrendatario queda exonerado del pago en cuestión desde que el objeto de contratación fue destruido. Igual argumento aplica al pago de las cuotas del seguro.
7. Posteriormente el juez advirtió que al haberse dado la destrucción del vehículo en 2007, no hay razón para pagar los impuestos correspondientes al año 2008, de manera que no hay razón para reclamar a la aseguradora el reembolso de ese pago bajo “*concepto de daño*”, ya que si se trata de intereses moratorios, toda vez que no procede el cobro de lo principal, de suyo queda descartado lo accesorio.
8. Finalmente, el juez señala que la viabilidad de una solicitud de indemnización requiere fundamentalmente del elemento de estrecha relación de causalidad “*entre la lesión de la víctima y la negligencia del agente dañoso*”, de manera que el daño que se explica extensivamente en la demanda debe derivar del tiempo adicional en que incurrió la aseguradora objeto de demanda en la cancelación del seguro, situación que no se da en la medida en que los gastos en que incurrió el demandante obedecen a su liberalidad expresa.
9. Concluyó el juez que de acuerdo al artículo 2008 de CC sobre arrendamiento civil, así como al arrendamiento financiero, la terminación del contrato de arrendamiento como consecuencia de la destrucción del objeto (entendido como la cosa física) del contrato se encuentra supeditado a consecuencias de diversa índole derivadas de las circunstancias específicas a cada caso, de modo que en el arrendamiento civil se extingue el contrato dada la terminación de la tenencia, uso y goce del objeto que ya no existe, en tanto que en el arrendamiento financiero, las partes continúan con su relación crediticia independientemente de la extinción del objeto, dado que su naturaleza es diferente, e independiente de la existencia del objeto.

El caso anterior deja en evidencia un vacío normativo que perjudica a las partes y complejiza la aplicación de la normatividad: el legislador ha establecido que en el arrendamiento civil la terminación de la condición de arrendamiento está supeditada a la existencia de la cosa en cuestión, dado que se termina la tenencia, el uso y goce de la misma; no obstante, para el caso de *leasing* financiero la relación crediticia no se extingue con la desaparición del bien, de modo que el objeto del contrato es diferente, lo cual crea una situación desventajosa para el arrendatario, en la medida en que no solo no es acreedor a los beneficios del seguro adquirido (que serán entregados al dueño del bien), sino que además debe continuar realizando los pagos del crédito por un objeto que ya no existe. En tal caso, el leasing obtiene un doble beneficio, por parte de la aseguradora y del arrendatario, en tanto que éste obtiene una doble pérdida, por concepto del pago del crédito y la ausencia del objeto cuyo uso permitiría el aprovechamiento económico y contribuiría al pago de las cuotas pactadas por el mismo.

Sentencia T-734 de 2013 Corte Constitucional. Fecha: 17 de octubre de 2013.
Magistrados ponentes: Dr. Alberto Rojas Ríos, Dr. Luis Ernesto Vargas Silva, Dra. María Victoria Calle Correa

Antecedentes

Una línea de pensamiento similar manifiesta que el *leasing operativo* o *true leasing* se entiende como un contrato financiero en el cual se excluye de manera explícita la posibilidad de compra del bien objeto del contrato una vez finalizada su vida útil y terminada la ejecución del contrato. Ahora bien, la complejidad jurídica del *leasing* no permite la íntegra asimilación con un contrato de arrendamiento normal y corriente, en la medida en que el pago periódico es la única similitud entre ambos tipos de contrato, y la celebración del *leasing* es motivado por razones jurídicas diferentes a las que justifican un contrato de arrendamiento.

Así las cosas, se hace evidente que el carácter financiero del contrato de *leasing* conlleva a que los riesgos por pérdida parcial o total del objeto del contrato deban ser asumidos por el arrendatario, por lo cual la adquisición de un seguro es parte común de este tipo de contrato, de modo que los riesgos se trasladan a la compañía aseguradora.

La naturaleza crediticia de los contratos de *leasing* también implica que el arrendatario realice el pago de los cánones pactados aún si el bien objeto del contrato es destruido total o parcialmente, asegurando así que el valor recibido por concepto del seguro sea usado para cubrir las cuotas restantes o el saldo insoluto, y el monto sobrante sea entregado (para efectos de equilibrio contractual y bajo el principio de equidad) al locatario.

De esta manera, los riesgos deben ser asumidos por el arrendatario debido a que es esa la parte que detenta el bien objeto de contrato materialmente, es esa la parte que lo controla y que, en vista de circunstancias generales, puede prevenir la ocurrencia de accidentes o siniestros que afecten su integridad.

Sentencia 25899 33 31 701 2011-00017-01 del 27 de Febrero de 2013, Magistrado ponente: Dr. José Antonio Molina Torres

Antecedentes

La parte actora persigue con su demanda (fls. 1-18) que se hagan las siguientes declaraciones y condenas:

[...]

A. *Que sea declarada la nulidad total de la actuación administrativa que se encuentra integrada por:*

1. *Resolución No. 00433 del 24 de mayo de 2010, mediante la cual la Gerencia Financiera de la Alcaldía Municipal de Tocancipá impuso a PELPAK la obligación por concepto de Contribución de Valorización, por valor de \$7.902.299.*

2. *Resolución No. 074 del 13 de enero de 2011, mediante la cual la Gerencia Financiera de la Alcaldía Municipal de Tocancipá resolvió el recurso de reconsideración interpuesto por PELPAK contra la Resolución señalada en el párrafo anterior, confirmándola en su integridad.*

B. *Por lo tanto, que se restablezca el derecho de PELPAK declarando que mi representada no está obligada a pagar la contribución de valorización pretendida por el Municipio de Tocancipá mediante las resoluciones objeto de la presente*

demanda y, que en consecuencia, dicho municipio no puede exigir el pago del gravamen impuesto a cargo de mi representada. (fol. 1).

Tesis

El apoderado de la parte actora hace un relato que se puede resumir así:

1. El 8 de abril de 2009 el Concejo Municipal de Tocancipá profirió el Acuerdo No. 05 de 2009, por medio del cual se expide el Estatuto de Valorización de esa municipalidad.

2. El 7 de septiembre de 2009 se aprobó el Acuerdo No. 14 de ese mismo año, por medio del cual se autorizaba el cobro de la correspondiente contribución por concepto de la valorización por beneficio local, derivado de un plan de obras; asimismo, éste determinó un plazo de 3 meses contados a partir de la expedición del acuerdo, con el fin de que se emitiera el acto administrativo para la asignación de esa contribución, en la cual quedara expresado el sujeto pasivo, el área gravada, la cédula catastral y la dirección del predio (art. 8).

3. Posteriormente se expidió el Acuerdo No. 03 de 2 de marzo de 2010, que modificó el artículo 8 del Acuerdo 014 de 2009 y el plazo previsto en esta norma.

4. El 29 de abril de 2010 se profirió el Acuerdo No. 04, modificando el Acuerdo 14 de 2009, «[...] (i) agregando como unidades prediales excluidas del impuesto aquellos predios ubicados dentro de la zona de influencia que les corresponda una asignación menor o igual a \$2.000.000 a junio de 2010, al momento de la asignación y, (ii) aplazando el término establecido en el artículo 8 del Acuerdo No. 14 de 2009 para incluir la cédula catastral y dirección del predio, así como el área gravable (fol. 4).

5. Mediante Resolución No. 0433 de 24 de mayo de 2010, la Administración asignó contribución por valorización por beneficio local a la actora por la suma \$7.902.299.

Contra el acto anterior la sociedad demandante interpuso el recurso de reconsideración, el cual fue desatado por Resolución No. 074 de 13 de enero de 2011, notificado el 19 de enero siguiente.

En esta perspectiva expresó que las resoluciones de asignación de la contribución fueron extemporáneas, lo que denota la vulneración del artículo 338 de la CP. Igualmente, que el

gravamen no genera un mayor valor ni beneficio alguno al predio. Por consiguiente, la demandante afirma que el juzgado se equivocó al considerar que los actos acusados expresaban las razones de hecho y de derecho para asignar la contribución de valorización, pues si bien estos hacen referencia a los elementos que integran la fórmula para determinar el tributo a cargo, cierto es que «[...] el único criterio utilizado por el municipio de Tocancipá para establecer el grado de beneficio, fue una distancia arbitrariamente establecida, con lo que por el simple hecho de encontrarse el predio San Javier a una distancia de entre (sic) 501 y 1.500 metros, medidos a cada lado del eje de la vía u obra, se concluyó sin ningún otro elemento de juicio, que dicho predio se beneficiaba por las obras descritas en el Acuerdo 14 de 2009. Esto se evidencia en los actos demandados así como en las normas que regulan la contribución de valorización» (fol. 284).

Además no se expresan las razones por las cuales el hecho de que el predio se encuentre ubicado a una determinada distancia en relación con las obras, genera por sí solo un beneficio. Al respecto expresó que las obras no tendrán ningún impacto en beneficio del predio, pues el acceso, la conectividad o movilidad referida a este no representa un incremento en el valor comercial del inmueble o en la seguridad. Igualmente, el bien inmueble se beneficia exclusivamente con la autopista norte, y las obras aprobadas son ajenas a la utilidad o interés de la actora. Al respecto hizo referencia a la sentencia C-155 de 2003 y al concepto de la Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado, rad: 1469.

Análisis Dinámico Jurisprudencial (Graficación – Ratio decidendi).

Decisión en la sentencia SC- 2015- 9446

En este caso la Corte Suprema de Justicia, en su Sala de Casación Civil resolvió en primer lugar, no casar la sentencia y en segundo lugar, condenar en costas por valor de Seis Millones de Pesos (\$6.000.000.00), al recurrente por dicho recurso.

Decisión en la sentencia C 2011-00017-01

Artículo 1.- Asignación: Se decidió que la contribución por concepto de la valorización por beneficio local ¹⁴ sería asignada a los predios ubicados dentro de la zona de influencia comprendida por el Casco Urbano, Vereda Verganzo, Sector Tibitoc, Sector Las Quintas, Polígono Minero, y Vereda Canavita, Sector Buenos Aires, del municipio de Tocancipá.

Parágrafo. La contribución por beneficio local ordenada por el mismo Acuerdo se asigna al predio identificado con la cédula catastral No. 25817000000050016, localizado en la dirección SAN JAVIER/Km. 20 autonorte, propiedad de PELPAK-S-A la cual es de siete millones novecientos dos mil doscientos noventa y nueve pesos (\$7.902.299.00) m/cte., de acuerdo y conformidad con el listado de liquidación individualizado, el cual forma parte integral de este acto administrativo. (fols. 31-32).

Conclusiones

Conforme al examen de las sentencias hito que fueron presentadas, se puede concluir que al inicio del periodo de análisis la Corte Constitucional de Colombia defiende la autonomía de la voluntad privada como elemento esencial en los negocios, integrando las buenas costumbres, los principios y valores jurídicos intrínsecos en la sociedad.

Sin embargo, los casos estudiados permiten afirmar que en el sistema jurídico colombiano no existe la normatividad suficiente que reglamente de forma precisa y específica el contrato de *leasing*, sus elementos de validez, características, obligaciones y modalidades. Concomitante a lo anterior, la escasa legislación comparada y jurisprudencial sobre novedades en el cambio del valor del bien durante el transitar de un contrato de *leasing*, no permite reunir los suficientes argumentos para determinar la actuación de la Corte en estos asuntos y el advenimiento de un imprevisto, como en este caso cambios en el valor del bien contratado.

Así mismo, la naturaleza jurídica del contrato de *leasing* no es la de un contrato de derecho privada contractual, ya que tiene semejanzas más a la regulación del derecho financiero público y societario. En efecto, esta circunstancia permite inferir la necesidad de una mayor

¹⁴ Según establece el Acuerdo 14 de 2009.

regulación sobre el ejercicio de suma de voluntades que caracteriza este tipo de contrataciones. Los casos que se generan no son llevados muchas veces a la corte, lo que no permite ir construyendo un precedente que sirva de orientador legal acerca de la temática del cambio del valor en el bien, y como accionar cuando estos imprevistos genera una alta onerosidad para alguna de las partes.

Las decisiones de la Corte han develado el excesivo apego al derecho y la jurisprudencia vigente, en detrimento del espíritu inicial de la contratación *leasing* de considerarse un acuerdo de buena fe, donde cada parte tiene la inconmensurable responsabilidad de cumplir las obligaciones contraídas al respecto. En virtud de lo anterior, deben propiciarse algunas reglamentaciones en esos acuerdos de buena voluntad y buena fe, porque desequilibrios en la prestación de alguna de las partes, puede generar conflictos legales que interfieran en su aplicación y operatización dentro de los negocios en el país.

En síntesis, el cambio en el valor económico del bien es un problema que no tiene demasiados precedentes que permitan ir normalizando ese imprevisto, existen muchos casos al respecto, pero que lamentablemente no son dilucidados en los tribunales del país, para ir configurando desde el ámbito jurídico la respuesta en este tipo de circunstancia, que en definitiva afecta a las partes intervinientes.

Referencias

- Arrubla, J. (2012). *Contratos mercantiles, teoría general del negociomercantil*. Bogotá: Legis.
- Banco Mundial. (2017). *Leasing in Africa. Handbook of Regional Statistics*. Washington DC: International Finance Corporation.
- Bonivento, J. (2009). *Los principales contratos civiles y comerciales*. Bogotá: Librería Ediciones del Profesional.
- Código Civil Colombiano. (2019). *43a edición*. Legis.
- Código de Comercio. (2019). *42a edición*. Legis.
- Cueto, J. (2009). Reflexiones jurídicas del contrato de leasing. *Advocatus, Edición especial No. 13*, 109-122.

- Durán, E. (2004). *El contrato de leasing financiero en Colombia*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Ferrer, J., & Rodríguez, J. (2011). *Jerarquías normativas y dinámicas de los sistemas jurídicos*. Madrid: Marcial Pons.
- Franco, J. (2012). La excesiva onerosidad sobrevenida en la contratación mercantil: una aproximación desde la perspectiva de la jurisdicción civil en Colombia. *Revista de Derecho Provido*(23), 233-265.
- Jiménez, W. (2009). La teoría de la imprevisión ¿regla o principio? *Misión jurídica*(2), 17-49.
- Larios, H. (2013). *Aspectos generales del leasing financiero: aproximación a un problema práctico*. Bogotá: Universidad Santo Tomás de Aquino.
- Leyva, J. (2003). El leasing y su configuración jurídica. *Vniversitas*(106), 743-789.
- Lizarraga, M. (2016). *El contrato de leasing y su problemática calificación en la ley concursal*. España: Universidad Pública de Navarra.
- López, D. (2006). *El Derecho de los jueces*. Bogotá: Legis.
- Martínez, G., & De León, M. (2013). *Contrato de leasing y cláusulas abusivas, estudio de su interrelación en el derecho colombiano*. Bogotá: Universidad Militar Nueva Granada.
- Melo, J., & Parra, S. (2016). *Efectos contables y económicos al no ejercer la opción de compra en los arrendamientos financieros*. Bogotá: Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Momberg, R. (2010). Teoría de la imprevisión: la necesidad de su regulación legal en Chile. *Revista chilena de derecho privado*(15), 29-64.
- Ruiz, N. (2006). La teoría de la imprevisión y su desarrollo internacional. *Derecho y realidad*(7), 153-165.
- Santaella, H. (2016). La línea jurisprudencial como instrumento esencial para conocer el derecho. *Docencia y Derecho*(10), 1-10.
- Sentencia de Octubre 19, Exp. 3972 (Corte Suprema de Justicia 19 de Octubre de 1994).
- The Alta Group. (2018). *2017 in perspective: The leasing industry grew 5 times more than the economy*. Obtenido de The Alta Group: <http://thealtagroup.com/wp-content/uploads/2018/11/Alta-LAR-100- Article-2018-Free-Report.pdf>

vis Iuris: Revista de derecho y ciencias sociales, 8 (15), enero – junio 2021 DOI:
XXXXXXXXXX

Villar, L., Pérez, C., & Alvarado, V. (2018). *El sector del Leasing. Informe final*. Obtenido de Fedesarrollo:
https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3787/Repor_Diciembre_2018_Villar_P%C3%A9rez_y_Alvarado.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Vis Iuris Vol. 8 No 15, enero - junio, Artículo en prensa