

DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-09502022000200051>

## Aplicación de la Convención de Viena sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías en la operación de *leasing* financiero

*Mauricio Inostroza Sáez\**

### RESUMEN

*En este artículo el autor analiza las tres relaciones jurídicas a que da lugar la operación de leasing financiero, demostrando la aplicación de la Convención de Viena en cada una de ellas.*

Compraventa internacional de mercaderías; Convención de Viena; *leasing* financiero

### *Application of the cisg to the finance lease operation*

### ABSTRACT

*In this paper, the author analyzes the three juridical relations arisen from a finance lease operation, in order to prove that the CISG is applicable to each one of them.*

International sale of goods; CISG; finance lease

---

\* Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Concepción, Chile. Máster Oficial en Derecho Privado y Doctor en Derecho, Universidad Carlos III de Madrid, España. Profesor de Derecho Comercial, Derecho Privado Comparado e Internacional Privado, Universidad de Concepción, Chile. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6131-5124>. Correo electrónico: mainostr@udec.cl.

Este artículo ha sido publicado gracias al Fondo de Incentivo a la Investigación de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Concepción, aprobado mediante resolución del Decano N° 2020-005.

Artículo recibido el 30.10.2021 y aceptado para su publicación el 25.1.2022.

## I. INTRODUCCIÓN

**A**l tratar el ámbito de aplicación material de la Convención de Viena, algunos autores se han pronunciado a favor o en contra de extender su aplicación al contrato de *leasing* financiero. Sin embargo, dichos autores se refieren en términos muy generales al “contrato de *leasing*”, sin tomar en cuenta que estamos frente a una operación que involucra tres relaciones jurídicas interdependientes.

El objeto de este trabajo es descomponer la operación de *leasing* financiero, aislando las tres relaciones jurídicas a que da lugar, con la finalidad de demostrar que dos de dichas relaciones jurídicas quedan indiscutiblemente incluidas dentro del ámbito de aplicación material de la Convención de Viena, mientras que para la tercera existen argumentos de peso para que la Convención le sea aplicable.

El plan de trabajo consiste en describir someramente la operación de *leasing* financiero, los sujetos que intervienen y las relaciones jurídicas presentes en ella, para luego analizar la aplicación de la Convención de Viena en cada una de dichas relaciones jurídicas.

## II. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN DE LEASING FINANCIERO

El *iter negocial* del *leasing* financiero puede ser resumido de la siguiente manera: una empresa (que llamaremos usuario<sup>1</sup>) selecciona en el mercado un bien que necesita utilizar su proceso productivo, así como el fabricante o distribuidor de dicho bien (que suele ser denominado proveedor<sup>2</sup>). Una vez hecho lo anterior, el usuario celebra un contrato con una empresa financiera (que denominaremos empresa de *leasing*<sup>3</sup>), la que se obliga a comprar<sup>4</sup> el bien al proveedor y permitir al usuario su utilización, a cambio del pago de un número determinado de cuotas (que no son más que la restitución del precio que la empresa de *leasing* pagó al proveedor) más una carga financiera, los impuestos correspondientes y otros cargos. En el mismo contrato, la empresa de *leasing* formulará al usuario una promesa irrevocable de venta del bien (conocida como “opción de compra”), que podrá ser ejercida por el usuario al finalizar el término contractual,

---

<sup>1</sup> En la práctica contractual esta parte suele ser denominada “arrendataria”. Sin embargo, a raíz del abandono progresivo de la tesis que califica el contrato como arrendamiento, se ha entendido que la denominación más propia es la de “usuario”, haciendo presente que no se trata de un titular del derecho de uso reglamentado en el Código Civil.

<sup>2</sup> Se ha hecho común utilizar la denominación genérica de “proveedor”, aunque jurídicamente esta parte puede adoptar varias calidades (usualmente será un vendedor, pero también puede ser un dador en pago, un constructor, etc.), aclarando que no se trata de un contrato de aprovisionamiento.

<sup>3</sup> En la mayoría de los países se trata de una empresa sujeta a las normas aplicables a las instituciones financieras o de crédito, pudiendo también tratarse de bancos, que generalmente constituyen filiales especializadas en este tipo de servicios. Por ello es que preferimos la denominación genérica de “empresa de *leasing*”, sin calificación particular.

<sup>4</sup> Lo usual será que la empresa de *leasing* compre al proveedor el bien, pero no hay que descartar otras figuras contractuales que permitan a la empresa de *leasing* adquirir el bien.

generalmente contra el pago del denominado “valor residual”, a menos que el usuario opte por entregar el bien a la empresa de *leasing* o celebrar un nuevo contrato de *leasing* sobre el mismo bien.

De lo descrito puede deducirse que en la “operación” de *leasing* financiero intervienen tres sujetos (proveedor, empresa de *leasing* y usuario), formalizándose dos contratos principales: uno de *compraventa* (entre proveedor y empresa de *leasing*) y el contrato de *leasing* financiero propiamente dicho (entre empresa de *leasing* y usuario).

Aparte de estas dos relaciones jurídicas, existe una tercera (entre usuario y proveedor), que nace porque a la empresa de *leasing* no le interesa verse involucrada en los problemas relativos al bien, sino observar una actuación estrictamente financiera que se traduce en recuperar (mediante las cuotas de *leasing*) los fondos desembolsados a favor del proveedor a título de precio. Por ello se busca que los problemas que deriven de la utilización del bien sean resueltos directamente entre usuario y proveedor. Para alcanzar este objetivo, la empresa de *leasing* queda exonerada frente al usuario de las obligaciones que le corresponderían como “arrendadora” del bien (asumiendo solo el riesgo financiero), y paralelamente se pacta que el proveedor cumplirá algunas obligaciones directamente frente al usuario (la entrega del bien y la garantía comercial y legal, por ejemplo), quedando el usuario legitimado para accionar directamente contra el proveedor. Esta legitimación puede estar contenida en una acción legal directa del usuario contra el proveedor (en los ordenamientos que regulan sustantivamente el *leasing* financiero) o en cláusulas contractuales (en los ordenamientos que no regulan sustantivamente la operación).

De esta manera, en la “operación” de *leasing* financiero intervienen tres sujetos, conformándose tres relaciones jurídicas interdependientes: entre proveedor y empresa de *leasing* (contrato de *compraventa*), entre empresa de *leasing* y usuario (contrato de *leasing*) y entre proveedor y usuario (derivada de la antedicha legitimación).

Una vez descritos someramente los aspectos esenciales de la operación de *leasing* financiero, estamos en condiciones de ver si la Convención de Viena resulta aplicable a cada una de las antedichas relaciones jurídicas.

### III. APLICACIÓN DE LA CONVENCION DE VIENA A LA RELACION JURIDICA PROVEEDOR-EMPRESA DE LEASING

Hemos visto que la relación jurídica entre el proveedor y la empresa de *leasing* se traduce generalmente en un contrato de *compraventa*, de manera que, si se cumplen los demás requisitos de aplicabilidad de la Convención, esta será la que gobierne el contrato<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> En este sentido, ENDERLEIN y MASKOW, 1992, p. 28; OLIVA, 2002, p. 451; GRAF, 1992, p. 258; PEROVIC, 2011, p. 193; SCHWENZER y HACHEM, 2016, p. 32. En cuanto a la jurisprudencia, ver Bundesgerichtshof, Alemania, 28.5.2014, Unilex, N° VIII ZR 410/12.

#### IV. APLICACIÓN DE LA CONVENCION DE VIENA A LA RELACION JURIDICA EMPRESA DE LEASING-USUARIO

La relación jurídica entre empresa de *leasing* y usuario queda regulada por el contrato de *leasing* financiero propiamente dicho. Es esta la relación jurídica en la que se ha centrado la discusión, ya que, si bien la mayoría de los autores se refieren en general a la aplicación de la Convención de Viena al *leasing*, terminan refiriéndose solo a este contrato. Por ello es que las opiniones que se expondrán a continuación deben entenderse referidas únicamente a este tópico, y no al conjunto de relaciones jurídicas que involucra la operación de *leasing* financiero.

La mayoría de los autores se ha manifestado en contra de la aplicación de la Convención. Entre los argumentos que sustentan esta posición está la función económica del *leasing*, que constituye una operación financiera<sup>6</sup>; que la obligación principal de la empresa de *leasing* consiste en permitir la utilización del bien por parte del usuario (no transferir el dominio)<sup>7</sup>; que la naturaleza jurídica del *leasing* es distinta a la de la compraventa, por lo que las normas de esta última resultan insuficientes e inadecuadas para responder a los problemas que plantea el *leasing* financiero<sup>8</sup>; que en caso de que el contrato contemple una opción de compra, la Convención solo sería aplicable una vez ejercida esta, es decir, cuando se extinga el contrato, con lo que no se podría aplicar la Convención a los problemas que surjan durante la vida del contrato<sup>9</sup>; y que para el *leasing* financiero existe una Convención especial (la Convención de Ottawa de 1988)<sup>10</sup>.

Esta opinión no es, sin embargo, unánime, pues un sector minoritario de la doctrina se ha pronunciado a favor de la aplicación de la Convención (aunque sin agregar mayores fundamentos)<sup>11</sup>, o bien la niegan en general, pero admiten su aplicación en ciertos casos, como cuando las condiciones del contrato de compraventa (celebrado entre proveedor y empresa de *leasing*) afecten al contrato de *leasing* propiamente dicho<sup>12</sup> o se pacte la opción de compra<sup>13</sup>.

Una posición intermedia propone dilucidar el asunto aplicando el criterio del art. 3.2 (que descarta la aplicación de la Convención a los contratos en los que la “parte principal” de las obligaciones de quien proporciona las mercaderías –en este caso la

<sup>6</sup> FERRARI, 2005, p. 79; OLIVA, 2002, p. 448.

<sup>7</sup> SCHWENZER y HACHEM, 2016., p. 32 y 71; Oestre Landsret (Eastern High Court), Dinamarca, 4.12.2000, Unilex, Nº B- 1145-00.

<sup>8</sup> OLIVA, 2002, p. 449.

<sup>9</sup> OLIVA, 2002, p. 450.

<sup>10</sup> ENDERLEIN y MASKOW, 1992, p. 28; OLIVA, 2002, p. 451; PEROVIC, 2011, p. 192; SCHWENZER y HACHEM, 2016., p. 32. El problema de este argumento es que la Convención solo está vigente en 10 Estados, por lo que su ámbito territorial de aplicación es bastante limitado. La nómina de Estados que han adoptado la Convención puede ser vista en <https://www.unidroit.org/instruments/leasing/convention/status/> Consulta: 26-10-2021.

<sup>11</sup> CALVO, 1993, p. 1.331; CASTELLANOS, 2011, p. 99.

<sup>12</sup> ENDERLEIN y MASKOW, 1992, p. 28

<sup>13</sup> GRAF, 1992, p. 258.

empresa de *leasing*— consista en “prestar otros servicios”), concluyendo que no se aplicará la Convención en los casos en que la “parte principal” de la obligación de la empresa de *leasing* consista en prestar el “servicio financiero”; y que se aplicará en caso contrario, dependiendo siempre de las circunstancias del caso<sup>14</sup>.

A nuestro juicio, esta última solución implica hacer un análisis más profundo, ya que han sido al menos dos los criterios propuestos para determinar la “parte principal” de los contratos del art. 3.2. Una posición, que parece ser mayoritaria, propone seguir un criterio cuantitativo, estimando que la prestación del servicio constituirá la “parte principal” cuando represente más del 50% del precio total del contrato<sup>15</sup>. Para otros, debe seguirse un criterio cualitativo, estimando que la prestación del servicio constituirá la “parte principal” cuando la intención o el interés de las partes haya sido pactar una prestación de servicios, aun cuando el valor de los bienes transferidos supere al valor de los servicios<sup>16</sup>. Si seguimos esta línea argumentativa, resulta que la Convención sí sería aplicable al contrato de *leasing* financiero cuando se adopte el criterio cuantitativo, ya que lo normal será que el precio del bien (que es lo que en definitiva el usuario paga a la empresa de *leasing*) excede con mucho el costo del servicio financiero (la carga financiera). De aplicar el criterio cualitativo, el asunto es más discutible, pero en ningún caso descarta de plano la aplicación de la Convención.

Sin perjuicio de dejar constancia de las anteriores discusiones, pensamos que el enfoque adoptado para abordar el problema debe ser otro. Creemos que las opiniones expuestas abordan el problema desde una perspectiva muy generalista. No se adentran en las especiales características de la operación de *leasing*, y no consideran otras formas de aplicación de la Convención. Por ello es que en los siguientes párrafos intentaremos demostrar que la Convención sí puede resultar aplicable al contrato de *leasing* financiero internacional por distintas vías.

### 1. *La Convención puede ser aplicable a los casos en que, bajo la denominación de leasing financiero, se puede develar una compraventa garantizada*

Una de las voces más autorizadas en materia de Convención de Viena ha observado que esta puede resultar directamente aplicable a un contrato denominado por las partes

---

<sup>14</sup> SCHWENZER y HACHEM, 2016, p 32 y PEROVIC, 2011, p. 192, quienes aplicando este criterio estiman que normalmente la Convención no será aplicable al *leasing* financiero.

<sup>15</sup> Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation, Rusia, 30.5.2000, UNILEX, N° 356/1999; Oberlandesgericht München, Alemania, 3.12.1999, UNILEX, N° 23 U 4446/99; Cour d'Appel de Grenoble, Chambre Commerciale, Francia, 26.4.1995, UNILEX, N° RG 93/4879. En doctrina ver AUDIT, 1990, p. 26; HONNOLD, 2009, pp. 66-67; Ver también CONSEJO ASESOR DE LA CISG, 2004, N° 3.3, donde se expresa que el criterio de “valor económico” debe prevalecer, pudiendo aplicarse el criterio cualitativo o de esencialidad solo cuando resulte imposible o inapropiado aplicar el de valor económico, teniendo en cuenta las circunstancias del caso.

<sup>16</sup> Oberster Gerichtshof, Austria, 8.11.2005, UNILEX, N° 4 Ob 179/05k, que no resolvió expresamente el punto, pero consideró los criterios cualitativo y cuantitativo para interpretar el art. 3.2; FERRARI, 2005, pp. 89-91; OLIVA, 2002, p. 194; SAN JUAN, 2005, p. 53; SCHWENZER y HACHEM, 2016., p. 70.

como *leasing*, pero que analizado en profundidad esconde una compraventa garantizada, en la medida que se cumplan los demás requisitos de aplicabilidad de la Convención<sup>17</sup>.

La observación del recordado profesor Honnold no es casual, ya que en varios ordenamientos jurídicos han sido distinguidas las finalidades económicas perseguidas por las partes, para llegar a la conclusión de que algunos contratos denominados por las partes como *leasing*, constituyen en realidad verdaderas compraventas. Daremos un ejemplo en el ámbito del *Common Law* y otro en el ámbito del sistema romanista.

### 1.a) La distinción *true lease* y *security interest* en el UCC de Estados Unidos

El *Uniform Commercial Code* de Estados Unidos (en adelante UCC) distingue entre aquel *leasing* que cumple la función de mero arrendamiento (conocido como *true lease*) y aquel otro que resulta ser una operación por medio de la que el usuario está en realidad comprando el bien, pero dándolo en garantía a la empresa de *leasing* como caución de un préstamo, tratándose, en consecuencia, de una operación con garantía mobiliaria (figura conocida como *security interest*).

La distinción está consagrada en la sección 1-203 UCC<sup>18</sup>, que establece los requisitos para que un contrato, bajo la forma de arrendamiento, sea calificado como una operación con garantía mobiliaria sobre la base del denominado *bright line rule* o *bright line test*<sup>19</sup>. Tales requisitos son:

- A) Que la contraprestación por el uso del bien deba ser pagada por el usuario durante todo el plazo del contrato de *leasing* y que dicha obligación no esté sujeta a terminación por parte del usuario. De lo anterior se desprende que si el contrato faculta al usuario para terminarlo unilateralmente, el contrato será calificado como arrendamiento.
- B) Que se dé alguna de las circunstancias que la norma enumera: a) Que el plazo original del contrato de *leasing* sea igual o mayor que la restante vida económica del bien; b) Que el usuario esté obligado a renovar la duración del contrato de *leasing* por la restante vida económica del bien, o esté obligado a convertirse en dueño del bien; c) Que el usuario tenga la opción de renovar el contrato de *leasing* por la restante vida económica del bien sin tener que dar una contraprestación adicional, o bien dando una contraprestación adicional nominal o simbólica, de conformidad con el contrato; d) Que el usuario tenga la opción de convertirse en dueño del bien

<sup>17</sup> En este sentido, HONNOLD, 2009, p. 70, quien se refiere a estos casos como *chameleon leases*.

<sup>18</sup> El texto actual de la sección 1-203 es producto de una reforma efectuada al UCC en 2001, y a la fecha ha sido adoptado por todos los Estados, según consta en la página web de la NCCUSL o ULC. Ver al efecto <https://www.uniformlaws.org/committees/community-home?CommunityKey=53650937-4723-4bc4-9a81-fa609b431933> Consulta: 26/10/2021.

<sup>19</sup> SMITH, 2019; United States Bankruptcy Court for the Southern District of New York, *World Com, Inc. v. GE Global Asset Mgmt. servs.* (In re WorldCom, Inc.), 7 de febrero de 2006, N° 02-13533.

sin tener que dar una contraprestación adicional, o dando una contraprestación adicional simbólica, de conformidad con el contrato.

Las circunstancias enumeradas anteriormente demuestran que al momento de terminar el contrato de *leasing*, o bien la empresa de *leasing* no tendrá un interés residual en el bien (porque ya se ha extinguido su vida económica), o bien todo indica que el usuario se convertirá en dueño del bien al finalizar el término contractual. Lo anterior implica que la empresa de *leasing* no tendrá un interés efectivo en recuperar el bien, por lo que su propiedad solo tenía por finalidad garantizar el pago de las rentas, que no son otra cosa que la restitución de la suma prestada por la empresa de *leasing* al usuario para la adquisición del bien<sup>20</sup>. En otras palabras, la posición del usuario es poco distinguible de la de quien compra un bien en cuotas, asumiendo la empresa de *leasing* la calidad de prestadora de la suma de dinero necesaria para dicha compra y teniendo sobre el bien una garantía.

En el *true lease*, en cambio, la empresa de *leasing* sí tendrá un interés efectivo en recuperar el bien al terminar el contrato, por lo que se le tiene como un propietario que dio el bien en arrendamiento al usuario<sup>21</sup>. En este último caso, la operación tendrá unas características especiales, pero no deja de ser un arrendamiento<sup>22</sup>.

### 1.b) La distinción entre *leasing* de goce y *leasing* traslativo en el Derecho italiano

Hasta la entrada en vigor de la ley N° 124 de 4 de agosto de 2017, existía en Italia esta distinción, formulada por la Corte de Casación<sup>23</sup>.

El *leasing* de goce se daría en aquellos casos en que usuario y empresa de *leasing* prevén al momento de celebrar el contrato que la utilidad económica del bien se agotará

---

<sup>20</sup> GROSS, 1993, p. 140; HEERMANN, 1993, p. 315, quien aclara que la operación será regulada por el art. 2 (*Sales*) en lo que respecta a la compraventa y por el art. 9 (*Secured transactions*) en lo que respecta a la garantía; LAWRENCE Y MINAN, 1992, p. 536; MARTÍNEZ, 2003, pp. 46-49 y 63; SCHOENFELD, 1989, pp. 590-591; SMITH, 2019; WHITE *et. al.*, 2015, pp. 26-27.

Ver Bankruptcy Court for the District of Delaware, United States, In Re Edison Bros. Stores, 3 de abril de 1997, N° 95-1354, donde se señala que lo que caracteriza al *true lease* es que al terminar el contrato hay un bien con valor que restituir al arrendador, por lo que si el plazo del contrato es sustancialmente igual a la vida útil del bien, no habrá nada de valor que restituir, por lo que la operación constituye en esencia una compraventa.

El mismo razonamiento es aplicable al caso en que el usuario se convertirá en dueño del bien al finalizar el contrato, ya que en este caso es aún más claro que el usuario nada devolverá a la empresa de *leasing*. Ver en este sentido United States Court of Appeals for the Third Circuit, Duke Energy Royal, llc v. Pillowtex corp. (In re Pillowtex, Inc.), 10 de abril de 2003, N° 02-2674, caso en el que el Tribunal aplicó el antedicho razonamiento a un caso en que el coste de recuperación del bien de parte del arrendador era tan alto que hacía presumible que el usuario se haría dueño del bien al finalizar el contrato, más aun teniendo en cuenta una pobre perspectiva de reventa por parte de la empresa de *leasing* en caso de recuperar el bien.

<sup>21</sup> United States Bankruptcy Appellate Panel for the Ninth Circuit, Michael R. White & Assocs. v. Jawad (In re Jawad), 9 de mayo de 2006, N° CC-05-1258-MaMoPa.

<sup>22</sup> Se debe recordar que el *finance lease* es una especie de *lease* en el UCC. Ver al efecto la sección 2A-103(1)(g) UCC, que comienza diciendo que "*Finance lease means a lease that...*".

<sup>23</sup> Corte di Cassazione, Italia, 13 de diciembre de 1989, N° 5569, 5570, 5571, 5572, 5573 y 5574.

al momento de terminar la relación contractual, de lo que se derivan varias consecuencias: que la finalidad del usuario no es adquirir la propiedad del bien, sino obtener el goce del mismo durante el término contractual; que las cuotas de *leasing* remuneran el uso del bien; y que la opción de compra juega en este caso un papel absolutamente marginal.

El *leasing* traslativo, en cambio, se daría en aquellos casos en que usuario y empresa de *leasing* prevén al momento de celebrar el contrato que el bien conservará un valor residual importante al momento de terminar la relación contractual, por lo que al usuario le convendrá adquirir la propiedad por el precio de la opción de compra, que será notablemente inferior al valor económico del bien. Basado en ello se deduce que el valor de las cuotas de *leasing* no constituye la contraprestación por el goce del bien, sino una parte del precio de compra<sup>24</sup>.

Como puede apreciarse de esta breve relación, a base de distintos criterios y puntos de vista, tanto en ordenamientos del *Common Law* como en aquellos del sistema romanista, se ha evidenciado que un contrato calificado por las partes como *leasing* financiero puede esconder una verdadera compraventa, cuando es previsible que el usuario se transformará en el propietario del bien al terminar el contrato. Pues bien, si en estos casos el contrato es calificado como compraventa y se cumplen los demás requisitos de la Convención de Viena, esta será aplicable al contrato en cuestión, en la medida que la jurisdicción en que sea juzgado el asunto adopte estos u otros criterios de distinción.

En los ordenamientos en que esta vía interpretativa del contrato no sea acogida, así como en los casos en que no sea posible concluir que el contrato de *leasing* esconde una compraventa, la Convención de Viena puede ser aplicada a un contrato de *leasing* financiero basado en los criterios expuestos en los apartados siguientes.

## 2. *La Convención puede resultar aplicable al contrato de leasing financiero por analogía*

Connotadísimos autores han admitido que las reglas de la Convención pueden ser aplicadas a contratos que quedan fuera de su campo de aplicación material, mencionando justamente el caso del *leasing*<sup>25</sup>. Se trata, en definitiva, de acudir al muy antiguo aforismo que dice *donde existe la misma razón, debe existir la misma disposición*. En este sentido, se puede observar que entre compraventa y *leasing* financiero hay ciertas similitudes que pueden llevar a hacer aplicables al segundo los remedios establecidos para la primera, pues lo que hace la empresa de *leasing*, en suma, es poner el bien a disposición del usuario (quien probablemente lo adquirirá al ejercitar la opción de compra) a cambio de un precio único, pero fraccionado en cuotas. Tanto es así, que antes de la redacción del art. 2A UCC (donde se reglamenta el *leasing*), en Estados Unidos se recurrió a las normas del art. 2 (regulador de la compraventa) para solucionar problemas derivados de las relaciones de

<sup>24</sup> Corte di Cassazione, Italia, 13 de diciembre de 1989, N° 5569, 5570, 5571, 5572, 5573 y 5574; BUONOCORE, 2008, p. 16-17 y 129-130; CHINDEMI, 1994, p. 189-192; GORGONI, 1992, pp. 1.137-1.138; IMBRENDA, 2008, p. 143-147.

<sup>25</sup> HONNOLD, 2009, p. 70; WINSHIP, 1984, p. 1-22.



*leasing*, teniendo como fundamento que dichas normas trataban problemas similares<sup>26</sup>. Asimismo, una vez que se redactó un artículo especial para el *leasing*, se le ubicó junto al art. 2 de la compraventa, siendo este último la principal fuente del nuevo art. 2A<sup>27</sup>.

En apoyo de esta tesis es oportuno destacar que la aplicación de la Convención a contratos que están fuera de su ámbito de aplicación material estricto (es decir, que no son estrictamente compraventa) no es algo nuevo. Así, por ejemplo, se le ha estimado aplicable a contratos de permuta<sup>28</sup>, de suministro<sup>29</sup>, estimatorio<sup>30</sup>, convenciones modificatorias de un contrato de compraventa<sup>31</sup>, pactos de recompra<sup>32</sup> y a contratos de compraventa que se celebren en el marco de operaciones que quedan fuera del ámbito de aplicación material, como sucede con las de distribución<sup>33</sup>,

---

<sup>26</sup> HONNOLD, 2009, p. 70; GROSS, 1993, p. 130 y SPAK, 1994, p. 80.

<sup>27</sup> ALI Y NCCUSL (*Official Comment*), 2015, sección 2A-101; BRESLAUER, 1992, p. 318-319; LAWRENCE Y MINAN, 1992, p. 539-557; SPAK, 1994, p. 80; STRAUSS, 1992, p. 854-855.

<sup>28</sup> Tribunal of International Commercial Arbitration at the Ukrainian Chamber of Commerce and Trade, Ucrania, 15.4.2004, UNILEX (sin número). En doctrina, ver CAMPUZANO, 2000, p. 91; ENDERLEIN y MASKOW, 1992, p. 28; HONNOLD, 2009, p. 57; OLIVA, 2002, pp. 293 y ss. En contra, Federal Arbitration Court for the Moscow Region, Federación Rusa, 26.5.2003, UNILEX, caso N° KG-A40/3225-03; CALVO, 1993, p. 1.331; FERRARI, 2005, p. 79.

<sup>29</sup> OLIVA, 2002, pp. 371 y ss; CAMPUZANO, 2000, p. 91; Tribunale di Padova - Sez. Este, 11.1.2005, UNILEX (sin número); ICC Court of Arbitration-Milan, Italia, 12.1998, UNILEX, N° 8908.

<sup>30</sup> FERRARI, 2005, p. 80; OLIVA, 2002, pp. 401-405.

<sup>31</sup> FERRARI, 2005, p. 78.

<sup>32</sup> Bundesgerichtshof, Alemania, 28.5.2014, UNILEX, caso N° VIII ZR 410/12.

<sup>33</sup> GROB, 2016, p. 60; CAMPUZANO, 2000, p. 92; Cour d'appel de Reims, Francia, 30.4.2013, UNILEX, N° 11/01950; Federal Court of Australia, 20.4.2011, UNILEX, N° VID 1080/2010; Foreign Trade Court of Arbitration of the Serbian Chamber of Commerce, Serbia, 28.1.2009, UNILEX, N° T-8/08; Cour de Cassation - Chambre Commerciale, Francia, 20.2.2007, UNILEX (sin número); U.S. District Court, Southern District of New York, EEUU, 1.6.2006, UNILEX, N° 02 Civ. 4635 (RPP); Corte Suprema de Polonia, 27.1.2006, UNILEX, N° III CSK 103/05; Oberster Gerichtshof, Austria, 21.6.2005, UNILEX, N° 5 Ob 45/05m; Bundesgerichtshof, Alemania, 30.4.2003, UNILEX, N° III ZR 237/02; U.S. District Court, E.D., Pennsylvania, EEUU, 29.8.2000, UNILEX, N° 99-6384; Hof Arnhem, Países Bajos, 27.4.1999, UNILEX, N° 97/700 y 98/046; Oberlandesgericht Hamm, Alemania, 5.11.1997, UNILEX, N° 11 U 47/97; Oberlandesgericht München, Alemania, 9.7.1997, UNILEX, N° 7 U 2070/97; Oberlandesgericht München, Alemania, 9.7.1997, UNILEX, N° 7 U 2246/97; Rb s'Gravenhage, Países Bajos, 2.7.1997, UNILEX, N° 95/3311; ICC Court of Arbitration-Paris, Francia, 23.1.1997, UNILEX, N° 8611/HV/JK; Obergericht Kanton Luzern, Suiza, 8.1.1997, UNILEX, N° 11 95 123/357; Oberlandesgericht Düsseldorf, Alemania, 11.7.1996, UNILEX, N° 6 U 152/95; Metropolitan Court of Budapest, Hungría, 19.3.1996, UNILEX, N° 12.G.75.556/1994/36; Oberlandesgericht Koblenz, Alemania, 17.9.1993, UNILEX, N° 2 U 1230/91; Gerechthof's Amsterdam, Países Bajos, 16.7.1992, UNILEX, N° 550/92 SKG. Ver también Tribunal Metropolitano, Hungría, 17.6.1997, CLOUT N° 173, caso en el que el Tribunal aplicó el art. 19.3 a la prórroga del un contrato de distribución.

de suministro<sup>34</sup>, de agencia<sup>35</sup>, de franquicia<sup>36</sup>, de prestación de servicios<sup>37</sup> o de *joint venture*<sup>38</sup>.

A base de lo anteriormente expuesto, un juez o un árbitro enfrentado a un caso de *leasing* financiero internacional puede aplicar a dicho contrato la Convención de Viena, por analogía, en la medida que las normas de la Convención que decida aplicar se adapten a las características propias del *leasing*<sup>39</sup>. De esta manera, el juez puede encontrar en la Convención una fuente normativa que se ajuste mejor a las transacciones internacionales que las normas domésticas aplicables en virtud de la respectiva norma de conflicto.

### 3. *La Convención puede resultar aplicable por voluntad de las partes*

Otra manera en que la Convención puede resultar aplicable a un contrato que quede fuera de su ámbito de aplicación material es la previsión contractual hecha por las partes en virtud de la autonomía de la voluntad<sup>40</sup>, en la medida que la referencia a la Convención sea clara<sup>41</sup>. El límite para esta alternativa se ha puesto en el respeto de las normas imperativas del ordenamiento jurídico que rijan los aspectos de fondo de la controversia, de manera que la Convención no resultaría aplicable, por ejemplo, a contratos con consumidores<sup>42</sup>.

<sup>34</sup> Handelsgericht Zurich, Suiza, 8.4.1999, UNILEX, N° HG 9802801.

<sup>35</sup> ENDERLEIN y MASKOW, 1992, p. 29. Ver también Federal Court of Australia, 13 de agosto de 2010, UNILEX, caso N° VID 414/2008.

<sup>36</sup> Bundesgerichtshof, Alemania, 23.7.1997, UNILEX, N° VIII ZR 134/96; Obergericht Kanton Luzern, Suiza, 8.1.1997, UNILEX, N° 11 95 123/357.

<sup>37</sup> Obergericht Kanton Luzern, Suiza, 8.1.1997, UNILEX, N° 11 95 123/357; Oberlandesgericht Köln, Alemania, 26.8.1994, UNILEX, N° 19 U 282/93.

<sup>38</sup> U.S. District Court, E.D., Pennsylvania, EEUU, 29.3.2004, UNILEX, N° Civ. A. 00-2638; Tribunale di Appello di Lugano, seconda camera civile, Suiza, 15.12.1998, UNILEX, N° 10.96.00029.

<sup>39</sup> HONNOLD, 2009, p. 70. En el punto IV.5 se mencionarán algunos aspectos específicos de la Convención que pueden ser perfectamente aplicables a un contrato de *leasing* financiero.

<sup>40</sup> AUDIT, 1998, p. 176; CASTELLANOS, 1998, p. 126; HONNOLD, 2009, pp. 111-113, agregando antecedentes de historia legislativa a favor de esta posición; LOOKOFKY y BERNSTEIN, 1997, p. 19; GUARDIOLA 2001, p. 37; SCHLECHTRIEM, 2005, p. 784; SAN JUAN, 2005, p. 57; SCHWENZER y HACHEM, 2016., p. 116. En cuanto a la jurisprudencia, ver ICC International Court of Arbitration, año 2003, UNILEX, caso N° 11849.

<sup>41</sup> SCHWENZER y HACHEM, 2016., p. 116, para quienes una cláusula que señale como aplicable “las normas internacionales” no haría aplicable la Convención. En diverso sentido, ver Tribunale di Padova - Sez. Este, 11.1.2005, UNILEX (sin número), en que se aplicó la Convención a un contrato que contenía una cláusula que hacía aplicable “las leyes y regulaciones de la Cámara de Comercio Internacional”.

<sup>42</sup> CASTELLANOS, 1998, p. 127; SCHLECHTRIEM, 2005, p. 784. *A priori*, el que la empresa de *leasing* sea un banco o una filial bancaria no debería provocar la exclusión de la Convención, pues las acciones que la empresa de *leasing* puede ejercitar contra el usuario (que por lo general será la acción de cumplimiento del pago del precio o la resolución del contrato con eventual indemnización de perjuicios) no suelen estar reguladas en los ordenamientos domésticos por normas de orden público que excluyan o limiten la aplicación de dicho instrumento. Lo mismo puede decirse de las acciones que el usuario puede intentar contra la empresa de *leasing*. Sin embargo, habrá que analizar la regulación bancaria del ordenamiento jurídico doméstico aplicable para descartar esta posibilidad.

Basado en lo anteriormente expuesto, no se ve problema en que las partes puedan pactar expresamente que su contrato de *leasing* financiero se rija por la Convención, caso en que el juez deberá aplicar la norma elegida por las partes en uso de su autonomía.

#### 4. *La Convención puede resultar aplicable si se le considera lex mercatoria*

Por último, la Convención de Viena puede ser considerada como un reflejo de prácticas comunes del comercio internacional y, en consecuencia, un reflejo de la *lex mercatoria*<sup>43</sup>.

La consideración de la Convención como reflejo de la *lex mercatoria* no es, sin embargo, pacífica. Hay quienes sí le dan ese carácter<sup>44</sup>, pero otros se lo niegan<sup>45</sup>, siendo un tema discutible<sup>46</sup>.

Si en el caso concreto el juez o árbitro opta por la afirmativa, podría recurrir a los principios generales de Derecho contractual internacional consagrados en sus normas para solucionar una controversia derivada de un contrato de *leasing* financiero.

#### 5. *Algunas cuestiones aplicables a todos los casos anteriores*

Estimamos necesario concluir este apartado con algunas reflexiones generales aplicables a todos los supuestos en que, por las vías antedichas, pueda resultar aplicable la Convención a un contrato de *leasing* financiero internacional.

En primer lugar, las reflexiones anteriores están referidas solo al ámbito de aplicación material de la Convención, de manera que para aplicar esta deberán cumplirse todos los demás requisitos de aplicación.

En segundo lugar, se debe destacar que la operación de *leasing* financiero tiene un componente de financiamiento, pero también otro relativo a la puesta a disposición del

---

<sup>43</sup> Por exceder el objeto de esta investigación, no nos extenderemos a analizar la discutida concepción de *lex mercatoria*. Ver, por todos, FRISCHKORN, 2005, pp. 333 y ss; LÓPEZ RODRÍGUEZ, 2003, pp. 86 y ss.

<sup>44</sup> AUDIT, 1998, p. 193; DIMATTEO, et. al. 2005, p. 13ss. En lo que respecta a la jurisprudencia, ver Iran-United States Claims Tribunal, 28.7.1989, UNILEX, N° 370 (429-370-1); ICC Court of Arbitration-Milan, Italia, 12.1998, UNILEX, N° 8908, que aplicó las normas de formación del contrato de la Convención y de los Principios Unidroit señalando que ambos textos son "textos que pueden ser considerados útiles para la interpretación de todo tipo de contrato de naturaleza internacional"; ICC Court of Arbitration, 2.1999, UNILEX, N° 9474; ICC Court of Arbitration-Paris, 1994, UNILEX, N° 7331/1994; ICC Court of Arbitration-Paris, 1989, UNILEX, N° 5713/1989, dictada incluso antes de que la Convención fuese adoptada. Es importante observar que la mayoría de las sentencias que han reconocido a la Convención la calidad de *lex mercatoria* emanan de tribunales arbitrales, ya que tienen mayor flexibilidad que los tribunales estatales para determinar la ley aplicable. En este sentido, resulta destacable la sentencia Court of Appeal of Rio Grande do Sul, Brasil, 14.2.2017, UNILEX, caso N° 70072362940, en el que, a pesar de ser la ley danesa aplicable, aplicó la Convención y los Principios Unidroit afirmando que dichos textos forman parte de la "nueva *lex mercatoria*".

<sup>45</sup> CAMPUZANO, 2000, p. 29, fundado en que las normas de la Convención no provienen necesariamente de la práctica mercantil, al ser una convención emanada de los Estados.

<sup>46</sup> Los trabajos académicos que tratan en el tema son varios. En el ámbito nacional, puede verse INOSTROZA, 2018, p. 263-267; VÁSQUEZ Y VIDAL, 2018, p. 209-215.

bien a favor del usuario y el pago de las cuotas por parte de este a la empresa de *leasing*. Es en este último aspecto (no el financiero) que las normas de la Convención pueden ser aplicadas<sup>47</sup>.

La aclaración resulta importante desde que, como se vio, uno de los argumentos más comunes para descartar la aplicación de la Convención al contrato de *leasing* financiero es su calidad de contrato de financiamiento, ignorando que lo financiado es precisamente el uso y la eventual adquisición del bien por parte del usuario, por lo que dicho contrato genera una serie de obligaciones relativas al bien y el pago del precio, a las que puede ser aplicada la Convención. Así, por ejemplo, no habría inconveniente en aplicar las normas respecto de formación del contrato<sup>48</sup>, interpretación del contrato, efectos de las prácticas y usos, comunicaciones y notificaciones, modificación del contrato, falta de conformidad, cumplimiento específico, incumplimiento esencial, subsanación del incumplimiento, plazo suplementario para el cumplimiento, resolución, indemnizaciones, incumplimiento previsible y transferencia de riesgo, entre otras.

En este sentido, es admisible observar que la aplicación de las normas y los remedios de la Convención a transacciones internacionales de intercambio de bienes por dinero resulta más apropiada que la aplicación de las normas de ordenamientos domésticos, que están diseñadas para regular precisamente transacciones domésticas y están sustentadas en principios e instituciones que corresponden a una tradición jurídica específica. La aplicación del texto uniforme, en cambio, otorga previsibilidad a las partes, al estar incorporado al ordenamiento de 94 Estados, contando con abundante bibliografía y jurisprudencia internacional que permiten determinar el sentido y alcance de sus normas. Se trata, además, de un texto que contiene soluciones perfectamente aplicables en ordenamientos de distinta tradición jurídica, lo que resulta muy importante cuando las partes de la transacción provienen de familias jurídicas distintas. Ello contribuye, además, a mitigar los efectos adversos del método conflictual propio del Derecho Internacional Privado, que determina muchas veces la aplicación de un ordenamiento que el juez y las partes no conocen, que puede estar en un idioma distinto al del foro y cuyo sentido y alcance puede ser muy difícil de precisar.

---

<sup>47</sup> PEROVIC, 2011, p. 192, aunque descartando en su totalidad la aplicación de la Convención al *leasing* financiero.

<sup>48</sup> En este sentido, PERALES, 1996, p. 132, para quien las normas de la Convención de Viena acerca de perfección del contrato no solo despliegan sus efectos respecto de las compraventas de tipo nacional, sino que lo mismo puede predicarse respecto de cualquier contrato privado (internacional o no), habida cuenta que el esquema de formación del contrato representado por una oferta seguida de su aceptación es universal y, por tanto, susceptible de ser aplicado a todo tipo de contratos.

## V. APLICACIÓN DE LA CONVENCION DE VIENA A LA RELACION JURIDICA PROVEEDOR-USUARIO

Hemos dicho que, en principio, no hay ninguna relación jurídica entre proveedor y usuario, pero que en la práctica sí se producen relaciones entre ellos porque la empresa de *leasing*, en aras de tener una actuación limitada a lo financiero, se exonera frente al usuario de toda responsabilidad derivada de vicios o defectos de bien, debiendo accionar el usuario directamente contra el proveedor, por ejemplo, por falta de entrega, entrega tardía o falta de conformidad del bien con el contrato.

La puesta en ejercicio de dichas acciones por parte de usuario puede fundarse de diversa manera dependiendo de si en el ordenamiento jurídico respectivo regula o no el *leasing* financiero desde el punto de vista sustantivo.

En los ordenamientos en que sí se regula sustantivamente el *leasing* financiero se suele establecer una acción directa del usuario en contra del proveedor, que le permite ejercitar las acciones que le corresponden a la empresa de *leasing* como compradora del bien. Así sucede, por ejemplo, en Estados Unidos<sup>49</sup>, en Argentina<sup>50</sup>, en los instrumentos Unidroit relativos al *leasing* financiero (Convención Unidroit sobre arrendamiento financiero internacional de 1988<sup>51</sup> y ley modelo de *leasing* de 2008<sup>52</sup>) y en el Anteproyecto de Código Mercantil español<sup>53</sup>, por mencionar algunos casos representativos. Puede

---

<sup>49</sup> La sección 2A-209 UCC consagra dicha acción directa en los siguientes términos: “(1) Los derechos sobre las promesas de un suministrador al arrendador conforme al contrato de suministro y sobre todas las garantías, expresas o implícitas, incluyendo las de un tercero, prestadas en relación con un contrato de suministro o como parte del mismo, se extienden al arrendatario en la medida de los derechos del arrendatario conforme al contrato de arrendamiento financiero relacionado con el contrato de suministro, pero el arrendatario queda sometido a las condiciones de las garantías y del contrato de suministro, y a todas las acciones y excepciones que deriven del mismo”. La traducción ha sido extraída de GARRIDO, 2002, p. 153.

<sup>50</sup> El art. 1.232 del Código Civil y Comercial de la Nación consagra la acción directa en los siguientes términos: “El tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa. El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de la obligación de saneamiento”.

<sup>51</sup> El art. 10 de la Convención consagra la acción directa en los siguientes términos: “1. Las obligaciones del proveedor derivadas del contrato de suministro podrán ser igualmente invocadas por el arrendatario, como si él mismo hubiera sido una parte de ese contrato y como si el equipo debiera serle suministrado directamente. Sin embargo, el proveedor no será responsable ante el arrendador y el arrendatario con respecto a un mismo daño. 2. Nada de lo dispuesto en este artículo otorga al arrendatario el derecho de rescindir o anular el contrato de suministro sin el consentimiento del arrendador”.

<sup>52</sup> El art. 7.1 de la ley modelo consagra la acción directa en los siguientes términos: “En un *leasing* financiero, las obligaciones del proveedor derivadas del contrato de suministro podrán ser invocadas por el arrendatario como si él mismo hubiera sido parte de ese contrato y como si el activo debiera serle suministrado directamente. El proveedor no será responsable ante el arrendador y al arrendatario con respecto a un mismo daño”. Puede verse un análisis de esta norma en INOSTROZA, 2019, p. 442-446.

<sup>53</sup> El art. 576-3 del Anteproyecto consagra la acción directa en los siguientes términos: “1. El arrendatario quedará subrogado en los derechos del arrendador como adquirente del bien frente al proveedor. 2. El arrendatario ejercitará estos derechos directamente frente al proveedor, en lo que se refiere a la efectiva entrega del bien arrendado conforme a las estipulaciones del contrato y libre de derechos y pretensiones de terceros. No obstante, si el incumplimiento del proveedor de sus obligaciones conforme al contrato de

observarse, entonces, que en estos y otros ordenamientos la ley faculta al usuario (con mayor o menor amplitud) para ejercitar contra el proveedor las acciones propias de un contrato de compraventa (la celebrada entre proveedor y empresa de *leasing*), de manera que si dicho contrato fue de compraventa internacional de mercaderías, las acciones que debe ejercitar el usuario son precisamente las que contempla la Convención de Viena, en la medida que se cumplan los demás requisitos para su aplicación.

Al mismo resultado se llega en aquellos ordenamientos que no regulan el *leasing* financiero. La diferencia radica que en este caso la legitimación del usuario contra el proveedor no emana de la ley, sino de dos cláusulas típicamente presentes en los contratos de *leasing*: una por medio de la que la empresa de *leasing* se exonera de toda responsabilidad frente al usuario<sup>54</sup>, y otra por medio de las que dicha empresa de *leasing* legitima al usuario frente al proveedor<sup>55</sup>. Este tipo de cláusulas han sido objeto de arduo debate en países como España y Chile<sup>56</sup>, pero se puede concluir que el usuario queda legitimado

---

compraventa antecedente fuese tal que obligase al arrendatario a resolver dicha compraventa, éste deberá contar para ello con el consentimiento del arrendador”.

<sup>54</sup> Con el fin de exponer la forma en que esta cláusula es redactada en la práctica, daremos a continuación algunos ejemplos. En la condición general N° 2 del modelo de contrato de arrendamiento financiero de la Asociación Española de *Leasing* se dice que: *el arrendador financiero no asume ninguna responsabilidad respecto de la entrega material de los bienes al arrendatario financiero por el proveedor, ni responde de la idoneidad, el funcionamiento o el rendimiento de dichos bienes objeto del contrato*, mientras que en el modelo de contrato de Toyota Financial Services de España, se lee que el usuario *libera expresamente al Arrendador Financiero de cualquier responsabilidad relacionada con las condiciones, funcionamiento e idoneidad de los bienes objeto del Arrendamiento Financiero*. Algo más detallada es la fórmula empleada en el modelo de contrato de *leasing* financiero del Banco Santander de España, donde se declara que el usuario *declara indemne al Arrendador Financiero de toda responsabilidad por causa de la idoneidad, rendimiento, diseño, calidad, durabilidad, posibles vicios de fabricación o funcionamiento y resultados de los Bienes. Asimismo, el Usuario declara indemne al Arrendador Financiero en relación a la entrega de los Bienes ya que se efectúa directamente por el/los Proveedor/es al Usuario, según lo acordado previamente por éstos*. En la práctica chilena podemos encontrar cláusulas del siguiente tenor: *El arrendador no garantiza y, en consecuencia, no responderá ante el arrendatario por las faltas o retardo en la entrega que no sean directamente imputables al arrendador; por defectos de calidad, de fabricación o de funcionamiento o por ineptitud del objeto del arrendamiento para el objeto a que está destinado según su naturaleza, por fallas en sus resultados o rendimientos, por falta de repuestos, accesorios o elementos o fallas en el servicio técnico o por cualquier otro hecho que pudiere eventualmente afectar al objeto del arrendamiento*.

<sup>55</sup> Al igual que en la nota anterior, se expondrán cláusulas de este tipo extraídas de la praxis española y chilena. En España, el modelo de contrato de *leasing* financiero del Banco Santander se estipula que *el Arrendador Financiero cede a favor del Usuario –que acepta– las acciones que a estos efectos, como propietario, le pudieran corresponder frente a el/los proveedor/es o frente a terceros, incluyendo –pero sin limitación– las relacionadas con la falta de entrega o condiciones de entrega de los Bienes, las derivadas de la garantía, asistencia técnica o servicio posventa*. En Chile, la sentencia de la Corte Suprema, 7.9.2017, rol 87.718-2016, transcribe una cláusula del siguiente tenor literal: *La arrendataria renuncia a efectuar a Banco Crédito e Inversiones cualquier reclamación por alguno de los conceptos indicados y a excepcionarse (sic) del cumplimiento de las obligaciones emanadas del contrato. Cualquier reclamación deberá ser formulada directamente por la arrendataria al proveedor del bien arrendado, y con el objeto que la arrendataria pueda ejercer sus derechos contra el proveedor o fabricante, la arrendadora le cede, sin ulterior responsabilidad, cuantos derechos le corresponden para exigir a éstos el cumplimiento de la garantía y/o los servicios de mantenimiento adecuados, subrogando la arrendataria a Banco Crédito e Inversiones para estos efectos*.

<sup>56</sup> No es este el lugar adecuado para profundizar en los problemas que genera este tipo de cláusulas en la práctica, por lo que nos limitaremos a mencionar que entre los temas debatidos está la naturaleza jurídica de la cláusula de legitimación del usuario contra el proveedor, así como la extensión de dicha legitimación (es decir qué acciones puede o no puede ejercitar el usuario contra el proveedor).

para ejercitar frente al proveedor las acciones que a la empresa de *leasing* corresponden como compradora frente al proveedor. De ello resulta que, si dicha compraventa fue internacional, las acciones que tiene el usuario contra el proveedor serán las de la Convención de Viena, siempre que se cumplan los demás requisitos para su aplicación. Debemos aclarar, eso sí, que la Convención solo será aplicable a los problemas que deriven de la relación surgida como consecuencia de la compraventa, y no a los derivados de la cláusula que consagra la legitimación del usuario contra el proveedor.

## VI. CONCLUSIONES

El problema de la aplicación de la Convención de Viena en la operación de *leasing* financiero no puede ser enfrentado de una manera general, como lo ha hecho la doctrina.

Para enfrentar dicho problema se debe descomponer la operación de *leasing* financiero en las tres relaciones jurídicas a que da lugar, y luego confrontar cada una de dichas relaciones con los criterios de aplicación material de la Convención de Viena.

Así, la relación jurídica proveedor-empresa de *leasing* se traduce en un contrato de compraventa u otra figura contractual afín, por lo que resulta indiscutiblemente regida por la Convención.

La relación jurídica empresa de *leasing*-usuario se contiene en el contrato de *leasing* financiero propiamente dicho. Si bien la doctrina mayoritaria ha negado la aplicación de la Convención de Viena a esta relación jurídica, dicha aplicación no puede ser descartada *a priori*, ya que hay diversos mecanismos con los que se puede llegar a la conclusión contraria. En efecto, la Convención puede resultar aplicable a los casos en que bajo la forma de un contrato de *leasing* las partes han perseguido la misma finalidad económica que la propia de una compraventa. Asimismo, la Convención puede ser aplicada por analogía (como se ha hecho con otros contratos que quedan fuera de su estricto ámbito de aplicación material) a aquellos aspectos del contrato de *leasing* financiero que guardan similitud con el contrato de compraventa, sin perjuicio de que también se le pueden aplicar aquellas normas de la Convención que consagran principios generales de la contratación internacional, como los relativos a la formación del contrato. Además, la Convención puede resultar aplicable cuando las partes expresamente lo han previsto así en uso de su autonomía.

Por último, la Convención resulta sin duda aplicable a las acciones que (en virtud de la ley o de cláusulas contractuales típicamente presentes en los contratos de *leasing*) el usuario puede ejercitar contra el proveedor. Ello pues dichas acciones emanan del contrato de compraventa que la empresa de *leasing* celebró con el proveedor, que es el sujeto pasivo.

## BIBLIOGRAFÍA

- AMERICAN Law Institute (ALI) y National Conference of Commissioners on Uniform State Laws (NCCUSL), 2015: "Official Comment to UCC", en Douglas G. Baird, Theodore Eisenberg y Thomas H. Jackson, *Commercial and debtor-creditor Law selected statutes*, St. Paul, MN, Foundation Press.
- ASOCIACIÓN Española de Leasing y Renting (AELR), 2013: *Modelo de contrato de leasing financiero. Condiciones generales y particulares*. Modelo L-AEL. Aprobado por resolución de la Dirección General de Registros de fecha 2 de febrero de 2000, con modificaciones aprobadas en 16 de octubre de 2008 y 28 de junio de 2013.
- AUDIT, Bernard, 1990: *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980*, París, LGDJ.
- AUDIT, Bernard, 1998: "The Vienna sales convention and the lex mercatoria", en Thomas E. Carbonneau (editor), *Lex mercatoria and arbitration*, s.l., Juris Publishing, pp. 173ss. Disponible en [https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/chapter\\_eleven.pdf](https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/chapter_eleven.pdf) Consulta: 15 de octubre de 2021.
- BRESLAUER, Peter, 1992: "Finance lease, hell or high water clause, and third party beneficiary theory in article 2A of the Uniform Commercial Code", *Cornell Law Review*, vol. 77-2, pp. 318-349.
- BUONOCORE, Vincenzo, 2008: *La locazione finanziaria*. Milano, Giuffrè.
- CALVO Caravaca, Alfonso Luis, 1993: "Consideraciones en torno al art. 1 de la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías", en Manuel Pérez González et.al. (editor), *Hacia un nuevo orden internacional y europeo. Estudios en homenaje al profesor Manuel Díez de Velasco*, Madrid, Tecnos, pp. 1.329ss.
- CAMPUZANO Díaz, Beatriz, 2000: *La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías*, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla.
- CASTELLANOS Ruiz, Esperanza, 1998: *La autonomía de la voluntad y derecho uniforme en la compraventa internacional*, Granada, Comares.
- CASTELLANOS Ruiz, Esperanza, 2011: "La Convención de Viena De 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías: Ámbito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales", *Revista Cuadernos de la Maestría en Derecho (Universidad Sergio Arboleda, Colombia)*, año 2011, p. 77-161. <http://hdl.handle.net/11232/412> Consulta: 10 de octubre de 2021.
- CHINDEMI, Domenico, 1994: "Trilateralità del contratto di leasing e riduzione del contratto ad equità senza ricorrere all'applicazione dell'art. 1526 C.C". *Responsabilità Civile e Previdenza*, 1994, p. 182-195.
- CONSEJO Asesor de la Cisg (CISG-AC), 2004: *Opinión N° 4: contratos para la compraventa de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas y contratos mixtos (artículo 3 CISG)*. Disponible en [http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish\\_opinion4.pdf](http://www.cisgac.com/file/repository/Spanish_opinion4.pdf) Consulta: 10 de octubre de 2021.
- DIMATTEO, Larry, DHOOGHE, Lucien, GREENE, Stephenie, MAURER, Virginia y PAGNATTARO, Marisa Anne, 2005: *International sales law. A critical analysis of CISG jurisprudence*, New York, Cambridge, University Press.
- ENDERLEIN, Fritz y MASKOW, Dietrich, 1992: *International sales law*, New York, Oceana Publications. Disponible en [https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/fritz\\_enderlein\\_dietrich\\_maskow.pdf](https://iicl.law.pace.edu/sites/default/files/bibliography/fritz_enderlein_dietrich_maskow.pdf) Consulta: 14 de octubre de 2021.



- FERRARI, Franco, 2005: *Contrat de vente internationale. Applicabilité et applications de la Convention de Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises*, 2º edición, Geneve, Munich, Helbing & Lichtenhahn, Emile Bruylant.
- FRISCHKORN, Michael, 2005: "Definitions of the lex mercatoria and the effects of codifications on the lex mercatoris's flexibility", *European Journal of Law Reform*, vol. 7, Nº 3/4, pp. 331-351.
- GARRIDO, José María, 2002: *Código Uniforme de Comercio de los Estados Unidos. Texto oficial*. Versión en castellano autorizada por The American Law institute Madrid, Marcial Pons.
- GORGONI, Marilena, 1992: "Credito al consumo e "leasing" traslativo al consumo", *Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile*, 1992-Nº 4, pp. 1.123-1.172.
- GRAF von Westphalen, Friedrich, 1992: "Grenzüberschreitendes Finanzierungsleasing. Einige Anmerkungen zu Schnittstellen zwischen Unidroit-Convention on International Financial Leasing (1988), UN-Kaufrecht, EG-Schuldvertagsübereinkommen und dem deutschen Recht", *Recht der Internationalen Wirtschaft*, Heft 4/38. Jahrgang, pp. 257-264..
- GROB Duhalde, Francisco, 2016: "El ámbito de aplicación de la Convención de Naciones Unidas sobre la compraventa internacional de mercaderías y su integración con el Derecho Internacional Privado chileno", *Revista Chilena de Derecho Privado*, Nº 27, pp. 45-94.
- GROSS, Ethan, 1993: "The finance lease under article 2A", *Detroit College of Law Review*, Nº 127, pp. 127-150.
- GUARDIOLA Sacarrera, Enrique, 2001: *La compraventa internacional*, Barcelona, Bosch.
- HEERMANN, Peter, 1993: "The structure of lessees' and lessors' remedies regarding finance leases of equipment and personal property under United States and German Law", *Loyola of Los Angeles international and Comparative Law Review*, vol. 15, pp. 307-393.
- HONNOLD, John, 2009: *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, 4ª edición, The Hague, Kluwer Law International.
- IMBRENDA, Mariassunta, 2008: "Il leasing", En Mariassunta Imbrenda y Francesca Carimini, *Leasing e lease back*, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane.
- INOSTROZA Sáez, Mauricio, 2018: "Sobre la ampliación del ámbito de aplicación material de la Convención de Viena sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías", en Lorena Carvajal Arenas y Ángela Toso Milos (editoras), *Estudios de Derecho Comercial*, Santiago, Thomson Reuters, pp. 249-274.
- INOSTROZA Sáez, Mauricio, 2019: "La relación jurídica proveedor-usuario de leasing financiero en la ley modelo Unidroit sobre leasing", en Manuel Barría Paredes, José Luis Diez Schwerter, Íñigo de la Maza Gazmuri, Rodrigo Momberg Uribe, Gonzalo Montory Barriga y Álvaro Vidal Olivares (directores y coordinadores), *Estudios de Derecho Privado en homenaje al profesor Daniel Peñailillo Arévalo*, Santiago, Thomson Reuters, pp. 423-446.
- LAWRENCE, William y MINAN, John, 1992: "Deviations from the statutory analogues: The new U.C.C. article 2A", *The University of Kansas Law Review*, vol. 40, pp. 531-586.
- LOOKOFKY, Joseph y BERNSTEIN, Herbert, 1997: *Understanding de CISG in Europe*, USA, Kluwer Law International.
- LÓPEZ Rodríguez, Ana M., 2003: *Lex mercatoria and harmonization of contractual law in the EU*, Copenhagen, DJOF Publishing.
- MARTÍNEZ Martínez, María Teresa, 2003: "La regulación del leasing mobiliario en el UCC norteamericano", *Cuadernos de Derecho y Comercio*, Nº 40, pp. 41-68.
- OLIVA Blázquez, Francisco, 2002: *Compraventa internacional de mercaderías (Ámbito de aplicación del Convenio de Viena de 1980)*, Valencia, Tirant Lo Blanch.
- PERALES Viscasillas, Pilar, 1996: *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Valencia Tirant Lo Blanch.

- PEROVIC, Jelena, 2011: "Selected critical issues regarding the sphere of application of the CISG", *Belgrade Law Review*, volumen LIX, N° 3, pp. 181-195.
- SAN Juan Crucelaegui, Javier, 2005: *Contrato de compraventa internacional de mercaderías*, Navarra, Thomson-Civitas.
- SCHLECHTRIEM, Peter, 2005: "Requirements of Application and Sphere of Applicability of the CISG", *Victoria University of Wellington Law Review*, 2005/4, pp. 781-794. Disponible en <https://iicl.law.pace.edu/cisg/bibliography/requirements-application-and-sphere-applicability-cisg> Consulta: 10 de octubre de 2021.
- SCHOENFELD, Steven, 1989: "Commercial Law: The finance lease under article 2A of the Uniform Commercial Code", *Annual Survey of American Law*, 1989, pp. 565-606.
- SCHWENZER, Ingeborg y HACHEM, Pascal, 2016: "Sphere of application", en SCHWENZER, Ingeborg (editora), *Commentary on the UN convention on the international sale of goods (CISG)*, 4ª edición, Oxford, Oxford University Press, pp. 17-118.
- SMITH, James Charles, 2019: *Secured Transactions Under the Uniform Commercial Code*, Matthew Bender & Company, Inc. Disponible en <https://advance.lexis.com>. Consulta: 16-10-2021.
- SPAK, Michael, 1994: "Pledge allegiance to the code: dodging the draft with liberty and leases for all", *Journal of Law and Commerce*, vol. 13, pp. 79-95.
- STRAUSS, Robert, 1992: "Equipment leases under U.C.C. Article 2A-Analysis and practice suggestions", *Mercer Law Review*, vol. 43, pp. 853-867.
- UNIDROIT, Status-*Unidroit Convention on International Financial Leasing* (Ottawa, 1988). Disponible en <https://www.unidroit.org/instruments/leasing/convention/status/> Consulta: 26-10-2021.
- UNIFORM Law Comission, UCC article 1, General Provisions. Disponible en <https://www.uniformlaws.org/committees/community-home?CommunityKey=53650937-4723-4bc4-9a81-fa609b431933> Consulta: 26/10/2021.
- VÁSQUEZ Palma, M. Fernanda y VIDAL Olivares, Álvaro, 2018: "Análisis de las relaciones que se generan entre la Convención de Compraventa Internacional de Mercaderías y la lex mercatoria", en Lorena Carvajal Arenas y Ángela Toso Milos (editoras), *Estudios de Derecho Comercial*, Santiago, Thomson Reuters, pp. 194-220.
- WHITE, James, SUMMERS, Robert y HILLMAN, Robert, 2015: *Uniform Commercial Code. Practitioner treatise series*, s.l., Thomson Reuters, Vol. 4, 6ª edición.
- WINSHIP, Peter, 1984: "The Scope of the Vienna Convention on International Sales Contracts", en Nina Galston y Hans Smit (editores), *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, s.l., Matthew Bender. Disponible en <https://iicl.law.pace.edu/cisg/scholarly-writings/scope-vienna-convention-international-sales-contracts> Consulta: 11 de octubre de 2021.

### *Normas Jurídicas*

- CONVENCIÓN de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, 1980, Diario Oficial de 3 de octubre de 1990.
- UNIFORM Commercial Code, Estados Unidos. Disponible en <https://www.law.cornell.edu/ucc> Consulta: 28 de octubre de 2021.
- CONVENCIÓN Unidroit sobre arrendamiento financiero internacional, Ottawa, 1988. Versión en español disponible en <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/07/1988leasing-convention-sp.pdf> Consulta: 28 de octubre de 2021.
- LEY modelo Unidroit de leasing, 2008. Versión en español disponible en [https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/07/Leasing-Model\\_Law-Spanish.pdf](https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/07/Leasing-Model_Law-Spanish.pdf) Consulta: 28 de octubre de 2021.

CÓDIGO Civil y Comercial de la Nación, Argentina, ley 26.994, 2014. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm> Consulta: 28 de octubre de 2021.

PROPUESTA de la Sección Segunda, de Derecho Mercantil del Anteproyecto de Ley de Código Mercantil, tras el Dictamen del Consejo De Estado, España, 2018. Disponible en [https://www.mjusticia.gob.es/es/AreaTematica/ActividadLegislativa/Documents/1292428955789-Propuesta\\_de\\_la\\_Seccion\\_Segunda\\_de\\_Derecho\\_Mercantil\\_del\\_Anteproyecto\\_de\\_Ley\\_de\\_Codigo\\_Mercantil\\_.PDF](https://www.mjusticia.gob.es/es/AreaTematica/ActividadLegislativa/Documents/1292428955789-Propuesta_de_la_Seccion_Segunda_de_Derecho_Mercantil_del_Anteproyecto_de_Ley_de_Codigo_Mercantil_.PDF) Consulta: 28 de octubre de 2021.

### *Jurisprudencia*

IRAN-UNITED States Claims Tribunal, sentencia de 28 de Julio de 1989, UNILEX, caso N° 370 (429-370-1).

CORTE Suprema di Cassazione, Italia, sentencias de 13 de diciembre de 1989, N° 5569, 5570, 5571, 5572, 5573 y 5574.

ICC Court of Arbitration-Paris, sentencia de 1989, UNILEX, caso N° 5713/1989.

GERECHTSHOF's Amsterdam, Países Bajos, sentencia de 16 de julio de 1992, UNILEX, caso N° 550/92 SKG.

OBERLANDESGERICHT Koblenz, Alemania, sentencia de 17 de septiembre de 1993, UNILEX, caso N° 2 U 1230/91.

OBERLANDESGERICHT Köln, Alemania, sentencia de 26 de agosto de 1994, UNILEX, caso N° 19 U 282/93.

ICC Court of Arbitration - Paris, sentencia de 1994, UNILEX, caso N° 7331/1994.

COUR d'Appel de Grenoble, Chambre Commerciale, Francia, sentencia de 26 de abril de 1995, UNILEX, caso N° RG 93/4879.

METROPOLITAN Court of Budapest, Hungría, sentencia de 19 de marzo de 1996, UNILEX, caso N° 12.G.75.556/1994/36.

OBERLANDESGERICHT Düsseldorf, Alemania, sentencia de 11 de julio de 1996, UNILEX, caso N° 6 U 152/95.

OBERGERICHT Kanton Luzern, Suiza, sentencia de 8 de enero de 1997, UNILEX, caso N° 11 95 123/357.

ICC Court of Arbitration-Paris, Francia, sentencia de 23 de enero de 1997, UNILEX, caso N° 8611/HV/JK.

BANKRUPTCY Court for the District of Delaware, United States, In Re Edison Bros. Stores, sentencia de 3 de abril de 1997, N° 95-1354.

TRIBUNAL Metropolitano, Hungría, sentencia de 17 de junio de 1997, CLOUT N° 173.

RB s'Gravenhage, Países Bajos, sentencia de 2 de julio de 1997, UNILEX, caso N° 95/3311.

OBERLANDESGERICHT München, Alemania, sentencia de 9 de julio de 1997, UNILEX, caso N° 7 U 2070/97.

OBERLANDESGERICHT München, Alemania, sentencia de 9 de julio de 1997, UNILEX, caso N° 7 U 2246/97.

BUNDESGERICHTSHOF, Alemania, sentencia de 23 de julio de 1997, UNILEX, caso N° VIII ZR 134/96.

OBERLANDESGERICHT Hamm, Alemania, sentencia de 5 de noviembre de 1997, UNILEX, caso N° 11 U 47/97.

BUNDESGERICHTSHOF, Alemania, sentencia de 12 de febrero de 1998, CLOUT, N° 269.

ICC Court of Arbitration-Milan, Italia, sentencia de diciembre de 1998, UNILEX, caso N° 8908.

- TRIBUNALE di Appello di Lugano, seconda camera civile, Suiza, sentencia de 15 de diciembre de 1998, UNILEX, caso Nº 10.96.00029.
- ICC Court of Arbitration, sentencia de febrero de 1999, UNILEX, caso Nº 9474.
- HANDELSGERICHT Zurich, Suiza, sentencia de 8 de abril de 1999, UNILEX, caso Nº HG 9802801.
- HOF Arnhem, Países Bajos, sentencia de 27 de abril de 1999, UNILEX, caso Nº 97/700 y 98/046.
- OBERLANDESGERICHT München, Alemania, sentencia de 3 de diciembre de 1999, UNILEX, caso Nº 23 U 4446/99.
- TRIBUNAL of International Commercial Arbitration at the Russian Federation, Rusia, sentencia de 30 de mayo de 2000, UNILEX, caso Nº 356/1999.
- U.S. District Court, E.D., Pennsylvania, EEUU, sentencia de 29 de agosto de 2000, UNILEX, caso Nº 99-6384.
- OESTRE Landsret (Eastern High Court), Dinamarca, sentencia de 4 de diciembre de 2000, UNILEX, caso Nº B- 1145-00.
- UNITED States Court of Appeals for the Third Circuit, Duke Energy Royal, llc v. Pillowtex corp. (In re Pillowtex, Inc.), sentencia de 10 de abril de 2003, Nº 02-2674.
- FEDERAL Arbitration Court for the Moscow Region, Federación Rusa, sentencia de 26 de mayo de 2003, UNILEX, caso Nº KG-A40/3225-03
- TRIBUNAL of International Commercial Arbitration at the Ukrainian Chamber of Commerce and Trade, Ucrania, sentencia de 15 de abril de 2004, UNILEX (sin número).
- BUNDESGERICHTSHOF, Alemania, sentencia de 30 de abril de 2003, UNILEX, caso Nº III ZR 237/02.
- U.S. District Court, E.D., Pennsylvania, EEUU, sentencia de 29 de marzo de 2004, UNILEX, caso Nº Civ. A. 00-2638.
- COUR de Cassation, Francia, sentencia de 30 de junio de 2004, UNILEX (sin número).
- TRIBUNALE di Padova - Sez. Este, Italia, sentencia de 11 de enero de 2005, UNILEX (sin número).
- OBERSTER Gerichtshof, Austria, sentencia de 21 de junio de 2005, UNILEX, caso Nº 5 Ob 45/05m.
- OBERSTER Gerichtshof, Austria, sentencia de 8 de noviembre de 2005, UNILEX, caso Nº 4 Ob 179/05k.
- CORTE Suprema de Polonia, sentencia de 27 de enero de 2006, UNILEX, caso Nº III CSK 103/05
- UNITED States Bankruptcy Court for the Southern District of New York, World Com, Inc. v. GE Global Asset Mgmt. servs. (In re WorldCom, Inc.), sentencia de 7 de febrero de 2006, Nº 02-13533.
- UNITED States Bankruptcy Appellate Panel for the Ninth Circuit, Michael R. White & Assocs. v. Jawad (In re Jawad), sentencia de 9 de mayo de 2006, Nº CC-05-1258-MaMoPa.
- U.S. District Court, Southern District of New York, EEUU, sentencia de 1 de junio de 2006, UNILEX, caso Nº 02 Civ. 4635 (RPP)
- COUR de Cassation - Chambre Commerciale, Francia, sentencia de 20 de febrero de 2007, UNILEX (sin número).
- FOREIGN Trade Court of Arbitration of the Serbian Chamber of Commerce, Servia, sentencia de 28 de enero de 2009, UNILEX, caso Nº T-8/08
- FEDERAL Court of Australia, sentencia de 20 de abril de 2011, UNILEX, caso Nº VID 1080/2010
- COUR d'appel de Reims, Francia, sentencia de 30 de abril de 2013, UNILEX, caso Nº 11/01950
- BUNDESGERICHTSHOF, Alemania, sentencia de 28 de mayo de 2014, UNILEX, caso Nº VIII ZR 410/12.
- COURT of Appeal of Rio Grande do Sul, Brasil, sentencia de 14 de febrero de 2017, UNILEX, caso Nº 70072362940.
- CORTE Suprema de Chile, sentencia de 7 de septiembre de 2017, rol 87.718-2016.