

## EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO (ARRENDAMIENTO FINANCIERO) CON OPCIÓN DE COMPRA

LIC. ERNESTO JINESTA LOBO

### SUMARIO

	Pag
Introducción	
15	
I. Marco estructural y naturaleza jurídica	
15	
A. <i>Concepto</i>	
15	
1. Descripción de la operación financiera	15
2. Denominación terminológica	15
3. Definición del contrato	16
4. Antecedentes	16
5. Importancia-justificación	16
6. Ventajas y desventajas	17
B. <i>Clases</i>	19
1. En razón de los sujetos	19
a) Leasing financiero	19
b) Leasing operativo	19
c) Léase back o leasing de retro	20
2. En razón del objeto	21
3. En razón del ámbito geográfico	21
C. <i>Naturaleza jurídica</i>	21
1. Contrato de préstamo	21

2.	Contrato de depósito	22
3.	Contrato de mandato	22
4.	Contrato de arrendamiento	22
5.	Contrato de locación-venta	23
6.	Contrato de compraventa	24
7.	Contrato innominado	.25

<i>D. Configuración del contrato en el Derecho costarricense</i>	27
<i>E. Caracteres jurídicos</i>	29
<b>II. Elementos</b>	<b>30</b>
<i>A. Subjetivos</i>	30
1. Dador	30
2. Tomador	30
3. Proveedor	31
4. Consentimiento	31
<i>B. Objetivos</i>	31
1. Objeto	31
a) Bien dado en leasing financiero	31
b) Precio	31
c) Causa (función económico-social)	32
<i>C. Fases del contrato</i>	32
1. Prenegocial	32
2. Perfección	32
3. Ejecución	32
<b>III. Efectos del contrato</b>	<b>33</b>
<i>A. Obligaciones y derechos del dador</i>	33
1. Obligaciones	33
2. Derechos	33
<i>B. Obligaciones y derechos del proveedor</i>	33
1. Obligaciones	33
<i>C. Obligaciones y derechos del tomador</i>	35
1. Obligaciones	35
2. Derechos	36
<i>D. Clausulado accesorio</i>	37
<b>IV. Duración y extinción</b>	<b>37</b>
<i>A. Duración</i>	37
<i>B. Terminación</i>	38
<b>Conclusión</b>	<b>38</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>39</b>

## INTRODUCCIÓN

A la luz del principio de la autonomía de la voluntad, han surgido en los últimos tiempos, una gran cantidad de contratos atípicos, los cuales responden a las necesidades propias del dinámico tráfico comercial, y son manifestación elocuente de la contratación en masa y de la cooperación empresarial. Por medio de tales contratos, se satisfacen y programan intereses económicos muy particulares, para el desarrollo de la industria y el comercio, respecto de los cuales las figuras clásicas se muestran insuficientes y anquilosadas para su tutela y realización.

Dentro de esa multitudinaria explosión de novedosos contratos, descuella el leasing financiero, en cuanto se ha erigido como una importante alternativa crediticia o de financiación, para la pequeña y mediana empresa. En su configuración jurídica, supone una serie de problemas por abordar, tales como su naturaleza jurídica y sus efectos en la fase de ejecución. A pesar de estar lo suficientemente desarrollado, doctrinaria y legislativamente, en Europa y algunos países americanos, es menester exponerlo y analizarlo a la luz de nuestro Ordenamiento Jurídico, ya que, ha irrumpido vigorosamente, durante los últimos años, en el contexto comercial y económico de nuestro país.

## I. MARCO ESTRUCTURAL Y NATURALEZA JURÍDICA

### A. Concepto.

#### 1. Descripción de la operación financiera.

El leasing financiero, antes de ser un instituto jurídico es una operación o técnica financiera. En efecto, constituye una operación financiera a mediano o largo plazo para facilitar la utilización de bienes de capital o de equipo a quien carece del capital necesario para su adquisición. Por medio de la misma una sociedad especializada o entidad financiera adquiere bienes de un proveedor, a pedido y según las especificaciones técnicas señaladas por el futuro usuario necesitado de esos bienes, y le concede el uso y goce de los mismos, durante un plazo fijo (el cual coincide normalmente con el término de amortización o vida económicamente útil de los bienes), a cambio de una remuneración periódica. Al término del plazo fijo el usuario o tomador puede adquirir los bienes pagando un valor determinado. Debe tenerse claro que en el leasing financiero la financiación está garantizada con la propiedad de los bienes, pues la sociedad especializada o entidad financiera se reserva su propiedad.<sup>1</sup>

#### 2. Denominación terminológica.

El vocablo inglés "leasing", deriva del verbo "lo léase", que significa dar o tomar en arriendo. Debemos decir al respecto que la expresión es infeliz e insuficiente para expresar la complejidad del contrato, además tal y como se verá al tratar su naturaleza jurídica, el mismo excede la estructura jurídico-dogmática del arrendamiento e invierte sus efectos en determinadas situaciones. No obstante lo anterior, la mayoría de las denominaciones acuñadas tie-

Véase PARRA BORTOT, E., *Consideraciones legales sobre el leasing*, **Revista PELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 18, jul. 1974, p. 65. BOLLINI SHAW Y BONEO VILLEGAS, *Manual para operaciones bancarias y financieras*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 2ª edición actualizada, 1981, p. 304. MUÑOZ, Luis, *Contratos y negocios jurídicos financieros*, Buenos Aires, Ed. Universidad, S.E., tomo II, parte especial, 1981, p. 852. MARZORATI, H., *El leasing como forma de inversión extranjera*, **Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones**, Buenos Aires, año 6, No. 35, octubre 1973, p. 715.

nen como núcleo común el arrendamiento.<sup>2</sup> La solución puede estar en hablar de "contrato de arrendamiento financiero con opción de compra" o de "contrato de financiación de uso de bienes ajenos", o bien de "leasing financiero" como un neologismo, y no simplemente de arrendamiento o leasing; de esa forma se subrayan las implicaciones financieras y económicas que hacen del mismo un contrato "sui géneris".

### 3. Definición del contrato.

El arrendamiento financiero con opción de compra o leasing financiero, es un contrato mercantil merced al cual una sociedad especializada (dador) se obliga a adquirir la propiedad de un bien de equipo, cuyo proveedor y especificaciones técnicas son señalados por el futuro usuario o tomador, y a conceder a éste la posesión, uso y goce a cambio de una remuneración periódica durante un término inicial fijo, inmodificable o forzoso que corresponde a su amortización o vida económicamente útil, al cabo del cual el tomador podrá optar por la compra del bien pagando un precio o valor residual preestablecido, solicitar la renovación del contrato bajo nuevas condiciones (sustitución del bien por otro nuevo o más moderno) o bien devolverlo.<sup>3</sup>

### 4. Antecedentes.

El leasing financiero nace en EE.UU. en la década de los 50, diez años después hace su aparición en Europa y Latinoamérica.<sup>4</sup> El primer uso se le atribuye al norteamericano D.P. Boot-he Jr. en el año 1952, quien era gerente de una fábrica de productos alimenticios en California, y se vio urgido de maquinaria especializada para hacerle frente a un pedido especial de alimentos que le hizo el ejército norteamericano, concibiendo la idea de arrendar el equipo habida cuenta del costo de adquisición, volumen y posibilidades de renovar el pedido. Ante el éxito obtenido fundó la "U.S. Leasing" (United States Leasing Corporation), para financiar a otras empresas.<sup>6</sup>

Varios factores coyunturales a la posguerra determinaron el auge de esta figura: 1) mercado restringido e inaccesible a mediano plazo (EE.UU.); 2) régimen fiscal severo en materia de amortización y 3) empresas obligadas a una rápida renovación de su maquinaria y equipos acordes con el constante desarrollo tecnológico y el progreso científico vertiginoso, para lo cual muchas de ellas no contaban con recursos propios.<sup>6</sup>

### 5. Importancia-justificación.

Dos factores justifican el leasing financiero: el avance tecnológico, al generar a su vez el

2. En Francia se le denomina "credit-bail" (crédito-arriendo), "pret-bail" (préstamo-arriendo), "locati6n-financement", etc. En Italia se denomina "prestito-locativo", locazione finanziaria", etc. En España y Latinoamérica han hecho carrera las siguientes denominaciones: Arrendamiento financiero, crédito-arriendo, alquiler industrial, locaci6n financiera, arrendamiento mercantil, y arrendamiento con promesa de venta. Véase DE ANDRADE GIL, Otto, *Leasing (arrendamiento mercantil)*. Revista da la Informacao Legislativa, Brasilia, Edici6n publicada pelo Senado Federal, No. 68, ano 17, outubro-dezembro, 1980, p. 231.
3. Sobre las definiciones que se han dado en doctrina véase ROLIN, Serge, *El leasing*, Madrid, Ediciones Pirámide, 1974, p. 18. ZAVALLA RODRÍGUEZ, Carlos, *Derecho de la Empresa*, Buenos Aires, Ediciones Depalma, S.E., 1971, p. 191. SHOJI OGASAVARA, Roberto, *Leasing no Brasil: o arrendamento mercantil e o mercado-financeiro*, XVIII Reuni6n de Técnicos de Bancos Centrales del Continente Americano, Banco de la República Dominicana, 1-6 noviembre 1981, p. 1. ABATTI, Enrique, *El contrato de leasing*, Buenos Aires,

Editorial Bias, S.E., 1979, p. 21. RICO PÉREZ, Francisco, *Uso y disfrute de bienes ajenos con opción de compra. La contratación por leasing en España*, Madrid, Editorial Reus, 1974, p. 20.

4. V. BLAS MARRUPE, Jorge y ROCCO, Mónica, *El leasing*, Revista Notarial, Buenos Aires, No. 899, año 88, 1981, pp. 1909-1910.
5. Algunos señalan la raíz del leasing financiero en el siglo XIX, cuando algunas empresas industriales para darle una salida alterna a sus productos deciden arrendarlos; lo cual es errado pues esas empresas lo que realizaban era el leasing operativo. Es hasta los años 50 que nacen los intermediadores financieros, compradores y arrendadores de bienes y equipo, ya para la década de los 60 los bancos y las compañías de seguros realizan el leasing financiero. V. PARDO, Fernando y OLCESE, Jorge, *Manual de crédito internacional*, México, Ediciones Contemporáneas, 2ª edición, 1984, p. 152.
6. V. ABATTI, Luis Enrique, *Voz: Contrato de leasing*, Enciclopedia Ornaba, apéndice, tomo IV, Buenos Aires, Ed. Omeba, 1982, p. 153.

riesgo de la obsolescencia; y la concentración de capitales en grandes empresas, ante lo cual el pequeño empresario se ve necesitado de acudir al leasing para mantenerse acorde con las exigencias de la sociedad y economía actuales, de esa manera financia la expansión y reequipamiento de su empresa.

El leasing financiero participa del espíritu moderno de colaboración y cooperación empresarial, pues existe "...la voluntad de las dos partes, una de vocación financiera, otra de vocación técnica, de cooperar en un interés común: la rentabilidad máxima del bien de producción".<sup>7</sup>

En suma, el leasing financiero es una nueva alternativa de financiación (frente al préstamo o la compraventa a plazos) rápida y flexible de bienes de capital, que desmitifica el rol de la propiedad de los bienes productivos, para exaltar el rol del disfrute y utilización económica de los mismos. Se trata de un contrato que disocia propiedad del bien y utilización y disfrute del mismo (releva al tomador de los riesgos inherentes a la propiedad: destrucción, robo, obsolescencia).<sup>8</sup> Al permitir el uso y goce de bienes de equipo o de capital (activos fijos) sin adquirir su propiedad centra la atención no en el título de dominio sino en la función social derivada de la utilización productiva de los mismos.

#### 6. Ventajas y desventajas.

El leasing financiero supone una serie de ventajas para el tomador o usuario, que lo hacen muy atractivo:

1) Permite la utilización económica y productiva de un bien sin una erogación inicial importante (al productor le interesa la utilización del bien no su propiedad).<sup>9</sup>

2) Le evita al usuario-tomador inmovilizar capitales en activos fijos.<sup>10</sup>

3) Le permite estar acorde con el desarrollo tecnológico (así el empresario no se preocupa por la desactualización de los equipos y el elevado costo de su reemplazo para mantenerlos a un nivel productivo eficiente y competitivo).<sup>11</sup>

4) Implica una financiación del 100% del costo del equipo, pues permite la utilización plena del bien sin aportar suma alguna en concepto de inversión o costo inicial.<sup>12</sup>

5) Favorece el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (al utilizar y disfrutar bienes de valor muy superior a sus posibilidades económicas y al incrementar el capital fijo de las empresas que no tienen suficientes garantías patrimoniales para obtener crédito bancario).<sup>13</sup>

6) Combina la autofinanciación con la financiación externa. Si el canon está bien calculado, la maquinaria se autofinancia a través de su utilización productiva, además de provenir el

7. COILLOT, Jacques, *El leasing*, Madrid, Editorial Maffré, 4ª edición, 1979, p. 102.
8. V. FRIGNANI, Aldo, *Il Diritto del Commercio Internazionale*, Tocino, IPSOA, S.E., 1986, p. 198. COILLOT, Jacques, *op. dt.*, *supra T*, p. 92.  
"La ratio del leasing financiero radica en el goce económico temporal de unos bienes; no en la transmisión de su propiedad al usuario..."  
CABANILLAS SÁNCHEZ, Antonio, La naturaleza del leasing o arrendamiento financiero, Anuario de Derecho Civil, Madrid, tomo 35, fascículo 1, enero-marzo 1982, pp. 61-62.
9. V. VÁZQUEZ PANDO, Fernando, *En torno al arrendamiento financiero*, Revista de Investigaciones Jurídicas, México, No. 4, año 4, 1980, p. 259. DÍAZ BRAVO, Arturo, *Contratos mercantiles*, México, Haría, 1ª edición, 1983, p. 89.
10. V. MUÑOZ, Luis, *op. dt.*, p. 850.
11. V. OLVERA DE LUNA, Ornar, *Contratos mercantiles*, México, Ed. Porrúa, 1ª edición, 1982, p. 178.
12. V. GITMAN, Lawrence, *Fundamentos de administración financiera*, México, Haría, S.E., 1978, p. 529.
13. V. SAGRERA RIBAS Y MARTORELL DE BALAZO, *Hacia un mayor conocimiento del contrato de leasing*, Revista Jurídica de Cataluña, No. 561, octubre 1972, p. 562.

crédito de un intermediario financiero, sin provocar endeudamientos.<sup>14</sup>

7) Es una fórmula alternativa y flexible de financiación en cuanto el tomador puede utilizar los bienes y al cabo del período inicial del contrato, puede optar por devolverlos, comprarlos o continuar el contrato. Permite, también la financiación parcial.<sup>15</sup>

8) Facilita el acceso a la compra de bienes de capital, al incorporar una opción de compra a favor del usuario, teniendo un derecho optativo.<sup>16</sup>

Existen, empero, una serie de ventajas que se han reputado como aparentes o ilusorias:

9) El usuario o tomador le traslada al dador o sociedad de leasing los riesgos de la propiedad (ej. obsolescencia dada la evolución técnica). Esto es relativo, pues la mayoría de las sociedades de leasing son lo suficientemente perspicaces para prever el riesgo y recuperar durante el término inicial fijo la inversión más sus intereses. Únicamente se da esta ventaja cuando la previsión del riesgo de obsolescencia no es correcta, el término del contrato es corto, y si se distribuye el riesgo a través de un seguro.<sup>17</sup>

10) No compromete la capacidad de endeudamiento de la empresa, al ser una operación contablemente neutra no aparece en los estados patrimoniales ni como activo ni como pasivo. Sin embargo, la empresa usuaria debe el monto total por concepto de rentas, pues hay un término inicial fijo e inmodificable, razón por la que deberían figurar en el pasivo. Esta supuesta ventaja puede inducir a terceros en errores, ya que, por medio de este contrato puede ocultarse una parte sustancial del pasivo.<sup>18</sup>

11) Los cánones son deducibles del impuesto sobre la renta, como gastos. Lo anterior es relativo pues las rentas pagadas en virtud de un contrato de leasing financiero no significan un menor ingreso fiscal, en tal sentido se ha dicho que "Las sumas de las rentas imponibles de la empresa de leasing y del cliente, como consecuencia de cada contrato individual de leasing, igualan a la renta imponible del usuario del bien si éste hubiera decidido efectuar la compra mediante un préstamo".<sup>19</sup>

Conviene dejar claro que el arrendamiento financiero genera también ventajas para el dador: 1) Adquiere un bien de capital que resiste el embate inflacionario. 2) Conserva la propiedad del bien durante toda la duración del contrato. Frente a la insolvencia o quiebra del tomador tiene la posibilidad de recuperar el bien y de no enfrentarse a esa situación como un acreedor común. Asimismo, en caso de destrucción del equipo el seguro adquirido y pagado por el tomador a favor del dador, le permite recuperar el valor del bien.<sup>20</sup> 3) Al ser propietario de los bienes afectos a la producción de la renta, puede depreciar su valor en razón de la pérdida por su uso, para recuperar su costo. Además fracciona sus ingresos gravables.<sup>21</sup>

Este contrato acarrea igualmente una serie de desventajas: tales como su elevado costo, prohibición hecha al tomador de hacer mejoras

14. V. ROJAS PALMA, Rodrigo, *Tratamiento financiero, contable y tributario del leasing en Chile*, Revista de Derecho Económico, Santiago de Chile, Dpto. de Derecho Económico de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, Nos. 54-55, julio-sept. y oct.-dic. de 1981, p. 88.
15. V. JOHNSON, Robert W. *Administración financiera*, México, Cecsá, 6ª edición en español, 1982, p. 527.
16. V. DE ANDRADE GIL, O., *op. dt.*, p. 227.
17. V. ROJAS PALMA, Rodrigo, *op. dt.*, p. 99 y JOHNSON, R., *op. dt.*, p. 535.
18. V. BOLLINI SHAW Y BONEO VILLEGAS, *op. dt.*, p. 293-294. ROJAS PALMA, Rodrigo, *op. dt.*, p. 97.
19. *Ibidem*, p. 98.
20. V. FERRI, Giuseppe, *Manuale di Diritto Commerciale*, Torino, UTET, 4ª edizione, 1978, p. 753.
21. V. WALD, Arnaldo, *Aspectos tributarios do leasing*, Revista de la Infomacao Legislativa, Brasilia, Editada pelo Senado Federal, No. 46, ario 12, abril-junho 1975, pp. 110-124.

en los bienes dados. Al existir un período inicial forzoso, si los bienes resultan obsoletos antes de la terminación del contrato, el tomador se ve obligado a seguir pagando los cánones, lo que debilita su posición competitiva y eleva los costos de producción; generando esto cierta rigidez en los planes y operaciones de la empresa tomadora. Asimismo, el tomador no puede ofrecer el bien en garantía, en tanto no le pertenece.<sup>22</sup>

A las anteriores desventajas podemos adicionar un cúmulo de riesgos que no dejan de provocar inconvenientes: actualmente no es posible establecer con exactitud el plazo de rendimiento de un bien determinado, al ser el progreso tecnológico tan acelerado. La empresa dadora enfrenta dos riesgos, uno específico: el posible incumplimiento del tomador por incapacidad financiera, y otro genérico: la eventual enajenación de mala fe que realice del bien el tomador a un tercero de buena fe (situación que se agrava en tratándose de bienes muebles 481 y 854 C.C.). Por lo anterior se hace necesario un sistema de publicidad que le permita al dador perseguir y reivindicar su bien de manos de terceros (para solventar esta situación las empresas dadoras colocan placas en los bienes y hacen visitas periódicas).<sup>23</sup>

## **B. Clases.**

### *1. En razón de los sujetos.*

#### *a) Leasing financiero.*

Intervienen tres sujetos: a) fabricante o proveedor; b) dador (intermediario financiero) y c) tomador o usuario. Se distingue esta modalidad porque es practicada por sociedades especializadas con vocación financiera: invierten

su capital en activos fijos, y ceden su uso y goce a terceros para obtener un beneficio.<sup>24</sup>

El dador se limita a proveer el dinero y retener la titularidad de los bienes, pues el tomador busca el proveedor y el bien que le interesan, luego acude donde el primero indicándole las especificaciones para que efectúe la compra del equipo y el proveedor se lo entrega directamente al tomador.<sup>25</sup>

El leasing financiero suele recaer sobre bienes de equipo o de capital con un mercado limitado y difíciles de recolocar, por tal motivo este contrato tiene un plazo que comprende la vida económicamente útil del bien, el cual es fijo y forzoso (no se admite la rescisión unilateral antes del vencimiento del contrato). Por lo anterior, el precio se calcula para la recuperación, al término del plazo irrevocable, del costo de inversión, intereses, gastos de administración y un beneficio.<sup>26</sup>

En esta modalidad de leasing, el mantenimiento, reparaciones, seguros e impuestos corren por cuenta del tomador, al tener el dador únicamente vocación financiera; por ello el último se hace cargo de los riesgos financieros, y no de los técnicos, los cuales asume el tomador dada su capacidad técnica (sabe cómo mantener el bien y cuenta con instalaciones para ese fin). El tomador, igualmente, asume el riesgo de la obsolescencia al haber un plazo inicial fijo.<sup>27</sup>

#### *b) Leasing operativo.*

En esta modalidad intervienen dos sujetos: a) en el dador se reúnen dos cualidades la de financista, y la de proveedor-fabricante que posee el bien antes de formalizarse el contra-

23. V. RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio, *Contratos cancanos*, Bogotá, Biblioteca PELABAN, 2ª edición, 1979, p. 496.
24. V. FRK3NANI, A., *op. dt.*, p. 189 y ABATTI, L.E., *op. dt.*, p. 153.
25. V. AVILES PÉREZ, Rene, *El contrato de leasing en Puerto Rico*, Revista de Derecho Puertorriqueño, Ponce Pto. Rico, Universidad Católica de Pto. Rico, No. 86, año XXII, noviembre 1982-febrero 1983, p. 241. ABATTI, L.E., *op. dt.*, p. 153.
26. V. DE NOVA, Giorgio, *Il contratto di leasing*, Milano, Giuffrè Editore, 2ª edizione, 1985, p. 4. BLAS MARRUPE, J. y ROCCO, M., *op. dt.*, p. 1906. AVILES PÉREZ, Rene, *op. dt.*, p. 240. GITMAN, L., *op. dt.*, p. 514.
27. GITMAN, L., *op. dt.*, p. 151. BOLTEN, Steven, *op. dt.*, p. 651.

to; y b) el tomador. Hay un esquema bilateral subjetivo, que es sustituido por el trilateral subjetivo del leasing financiero.<sup>28</sup> Se le suele denominar arrendamiento industrial o de explotación, en cuanto fue ideado por los fabricantes para ampliar el volumen de sus negocios y el mercado de sus productos. Recae sobre bienes instrumentales con un mercado amplio, fácilmente recolocables, b que facilita pactarlo por períodos cortos (no coinciden con la vida económicamente útil del bien), y permitir su terminación unilateral, por voluntad del tomador, si los bienes han devenido en obsoletos.<sup>29</sup> El precio de las rentas no es calculado para obtener el valor del activo durante la vigencia del plazo, pues al tener los bienes un mercado amplio, su pago puede lograrse por medio de la ejecución de varios contratos con clientes diferentes. Lo anterior explica por qué a estos contratos no es inherente la opción de compra, esto es, en el leasing financiero la amortización total del equipo se hace en el término inicial, en tanto que en el operativo los pagos totales no cubren el costo inicial del activo y el bien tiene un valor positivo al concluir el contrato.<sup>30</sup> Este contrato no hace nacer ninguna obligación irrevocable para el tomador, el cual puede solicitar unilateral y voluntariamente la terminación del contrato ante la obsolescencia del bien, teniendo el derecho de celebrar un nuevo contrato. En el leasing operativo, a diferencia del financiero, el dador asume el mantenimiento (reparaciones, impuestos y seguros) de los bienes. Lo anterior lo obliga a tener una infraestructura técnica (personal calificado, instalaciones, materiales de repuesto, reservas de equipo, talleres, etc.), o sea ofrece asistencia técnica y financiera.<sup>31</sup>

Asimismo, en este tipo de leasing el dador asume el riesgo de la obsolescencia, pues el tomador puede rescindir el contrato cuando los bienes devienen obsoletos

Tal parece que el leasing operativo no es un contrato autónomo, sino un simple arrendamiento de cosas muebles, diferenciándose del "renting" en que el tomador escoge libremente dentro del stock que le ofrece el proveedor-dador.<sup>32</sup>

*c) Léase back o leasing de retro.*

Bajo esta modalidad una empresa vende a una sociedad de leasing sus bienes inmobiliarios o mobiliarios de capital activamente utilizados en sus negocios, y simultáneamente la segunda le concede su uso y goce a la primera, mediante la celebración de un contrato de leasing, produciéndose de esa manera una tradición ficta (art. 482 C.C.). Hay dos sujetos, el dador y el tomador, en este último coinciden las funciones de proveedor y usuario. El comprador deviene en dador y el vendedor en tomador (no hay consignación de bienes, lo único que muta es el título de propiedad).<sup>33</sup> Las ventajas que se señalan son las siguientes: le permite al tomador atender sus necesidades de liquidez, movilizándolo los activos fijos; retiene el uso y goce de los bienes con la posibilidad de read-quirirlos si ha estipulado una opción de compra; sigue empleando los bienes para los mismos fines productivos, y obtiene fondos para la producción.<sup>34</sup> No obstante lo anterior, son más las críticas: se le considera un mutuo o un préstamo mercantil simulado; jamás se le puede asimilar al leasing financiero, pues en éste el tomador busca el uso y goce de un bien que no posee, en tanto que en el leasing de retro lo

28. DE ANDRADE GIL, O., *op. oí.*, p. 218.

29. V. DE NOVA, Giorgio, *op. dí.*, p. 3. PARRA BORTOT, Edgar, *Consideraciones legales sobre el leasing*, Revista PELABAN, Bogotá, Ed. Kelly, No. 18, julio 1974, p. 56.

30. V. ESCOBAR GIL, Rodrigo, *El contrato de leasing financiero*, Bogotá, Ed. Temis, 1ª edición, 1984, pp. 21-22.

31. V. *ibtdem*, p. 21. GITMAN, Lawrence, *op. oí.*, p. 515 y PARRA BORTOT, E., *op. oí.*, p. 56.

32. V. ESCOBAR GIL, R., *op. oí.*, pp. 22-23 y BLAS MARRUPE, J. y ROCCO, M., *op. oí.*, p. 1906.

33. V. FRIGNANI, A., *op. dí.*, p. 198.

34. V. ESCOBAR GIL, R., *op. oí.*, p. 23 y ABATTI, L.E., *op. oí.*, *Voz: Lease-back, supra*, p. 239.

que se busca es la disponibilidad de liquidez, pues se disfruta de un bien del que ya se disponía; decrece la capacidad productiva del tomador, al perder la propiedad de un activo, y su precio lo reintegra al dador con el pago de las rentas.<sup>35</sup>

### 2. En razón del objeto.

Según la naturaleza de los bienes que son objeto del contrato se distingue entre leasing mobiliario (aeronáutico, marítimo, etc.) e inmobiliario.<sup>36</sup> En nuestro Ordenamiento Jurídico podría tener cabida el leasing financiero inmobiliario únicamente en los casos en que no recaer sobre casas de habitación, locales de comercio e industria u oficinas para profesionales, pues la ley de inquilinato es de orden público y excluye la libertad de contratación en tales situaciones.

### 3. En razón del ámbito geográfico.

De acuerdo con este criterio se habla de leasing interno o doméstico, cuando los sujetos y el objeto se encuentran sometidos a una misma jurisdicción nacional; y leasing internacional cuando el tomador y el dador se encuentran bajo jurisdicciones diferentes.<sup>37</sup>

## C. Naturaleza jurídica.

El leasing financiero constituye una técnica u operación económico-financiera de gran utilidad social, que requiere de una forma jurídica idónea para regular las relaciones de los sujetos vinculados por ella. Es ese contenido o régimen jurídico de la operación lo que nos interesa dilucidar. Claro está, que la determinación del régimen jurídico de este contrato debe principiar por esclarecer su naturaleza jurídica. A continuación expondremos las principales opiniones existentes en la doctrina sobre tal punto.

### 1. Contrato de préstamo.

Algunos argumentan que el dador presta unos bienes y cobra los alquileres a cambio. No obstante, las diferencias entre el arrendamiento financiero y el préstamo son notables. Así el comodato o préstamo de uso (1334 y ss. C.C.) es un contrato real, unilateral y gratuito, a diferencia del leasing financiero que es consensual, sinalagmático y oneroso. La única característica en común es que ambos son contratos traslativos de uso y goce. Si admitimos que existe un comodato mercantil (art. 506 C. de C.), tendríamos que decir que se diferencia del contrato sub examine al ser un contrato real, unilateral y eventualmente gratuito (la presunción de onerosidad del art. 495 C. de C. admite pacto en contrario art. 496 C. de C.) si se otorga a favor de un comerciante. En cuanto al mutuo o préstamo de consumo<sup>38</sup> tenemos que recae sobre bienes fungibles (dinero por lo común), es traslativo de dominio, real, unilateral y gratuito (en lo mercantil es ordinariamente oneroso), por su parte el leasing financiero recae sobre bienes no fungibles, como lo son los bienes de equipo que se utilizan temporalmente para el desarrollo de una actividad productiva, es traslativo de uso y goce (de lo contrario no tendría sentido la opción de compra inherente al contrato), consensual, sinalagmático y oneroso. Referir el leasing financiero a las normas y régimen del mutuo contrasta con el interés y la función que se satisfacen a través

35. CENTRO DE LEASING Y FACTORING (FLORENCIA), *El leasing: Problemas jurídicos y efectos en la práctica*, **Revista PELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 45, mayo 1982, p. 243. LINARES BRETÓN, Samuel, *El contrato de locación financiera (leasing) en la banca argentina*, **Revista PELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 31, setiembre 1978, p. 36.

36. V. SILVA RUIZ, Pedro, *El leasing inmobiliario en Puerto Rico*, **Revista Notarial**, Buenos Aires, No. 880, año 91, 1985, p. 535.

37. BOGGIANO, Antonio, **Derecho Internacional Privado**, Buenos Aires, Depalma, 2ª edición, tomo II, 1983, pp. 1034-1037.

38. "Se ha objetado que el bien no es sino la suma de dinero mediante la cual la empresa de leasing efectúa la financiación a favor del

tomador. Pero a este propósito podemos observar que si bien es cierto que el bien no interesa como tal a la sociedad de leasing, sino que representa simplemente una suma invertida, esta observación puede eventualmente reafirmar la función económica del leasing, pero no permite sacar ninguna conclusión en cuanto a la calificación jurídica del instrumento contractual empleado para realizar esa función",  
CENTRO DE LEASING Y FACTORING, *op. dt.*, p. 227.

del mismo: permitir el goce de un determinado bien, durante un período de tiempo establecido y contra el pago de un precio cierto.<sup>39</sup>

### 2. *Contrato de depósito.*

El leasing financiero no es un contrato donde el dador deposita en el tomador un bien. El depósito se caracteriza por ser un contrato real y unilateral (a lo sumo puede llegar a ser bilateral imperfecto). El depositario tiene una obligación de custodia y restitución de la "res deposita" y tiene prohibido usarla (arts. 1348 C.C. y 523 del C. de C.), por el contrario la esencia del leasing financiero es el uso y goce (utilización) del bien durante el término inicial por parte del tomador, pudiendo además ejercitar la opción de compra a su favor.

### 3. *Contrato de mandato.*

Algunos argumentan que el dador al celebrar el contrato de compraventa con el proveedor, lo hace como mandatario del tomador, sea ajustándose a las instrucciones y condiciones que fija este último. Esta tesis es descartable por cuanto la compraventa la realiza el dador a nombre y por cuenta propia, por lo que la propiedad nunca queda en cabeza del tomador, de lo contrario perdería sentido la opción de compra.<sup>40</sup>

### 4. *Contrato de arrendamiento.*

Un sector mayoritario de la doctrina considera que el leasing financiero es un contrato de arrendamiento específico (por la duración del contrato equivalente a la amortización del bien y por la opción de compra inherente).

La anterior argumentación tiene fundamento en que ambos contratos son traslativos de uso y goce de un bien, durante un tiempo determinado y por un precio cierto. En otras palabras, sendos contratos permiten obtener la función económica de un bien sin ser propietario del mismo, siendo la prestación caracterís-

tica la cesión de la utilización y disfrute de bienes. Es indiscutible que los dos contratos tienen elementos esenciales comunes (al ser el leasing financiero un contrato atípico podría aplicársele analógicamente ciertas normas del arrendamiento), pero también podemos determinar diferencias de peso, que no impiden una asimilación absoluta y total.

A nuestro juicio, el contrato de leasing financiero excede el molde clásico del arrendamiento, y este último no agota el primero; los derechos y obligaciones en uno y otro contrato no son idénticos, además los principios jurídicos sobre los que descansa el arrendamiento difieren de los supuestos en que se fundamenta el leasing financiero.<sup>41</sup> Veamos en que consisten las diferencias:

1) La compraventa inherente al contrato de leasing financiero, pudiendo ser el proveedor del dador un tercer sujeto que puede cumplir un papel vital en el desarrollo del contrato.

2) El dador suele ser un intermediario financiero.

3) El leasing financiero recae sobre un objeto nuevo, ajustado exactamente a las exigencias del tomador.

4) Al dador no le interesa la propiedad del bien sino la rentabilidad del capital invertido en su compra.

5) El precio y el plazo son fijados en función de criterios económicos y financieros (amortización del bien, vida económicamente útil, etc.).

6) En el arrendamiento el arrendador debe mantener al arrendatario en el goce pacífico del bien durante la vigencia del contrato, asumiendo el mantenimiento, riesgos y haciendo las reparaciones ordinarias y extraordinarias. En el leasing financiero el mantenimiento (reparaciones, impuestos, seguros) le corresponden al tomador y el dador se exonera de toda responsabilidad por vicio de la cosa o pérdida de la

39. V. *ibidem*, p. 227.

40. V. LINARES BRETÓN, S., *op. cit.*, p. 30.

41. V. CORSI, L., *op. cit.*, pp. 275, 278-279.

misma, en este contrato se da una repartición de riesgos, basada en un equilibrio de intereses diferente al del contrato de arrendamiento. Hay un reparto del riesgo contractual que le asigna "...a la sociedad de leasing únicamente el riesgo financiero y al tomador, que eligió al proveedor y que tiene un interés predominante en el uso del bien, los riesgos relativos al incumplimiento del vendedor y al cumplimiento necesario para el uso de la maquinaria y los riesgos que de él se derivan".<sup>42</sup> Si el dador tiene únicamente vocación financiera, debe asumir los riesgos financieros en tanto que si el tomador tiene capacidad técnica (para escoger el proveedor y el bien requerido), debe asumir los riesgos técnicos.

7) El contrato de leasing financiero es un contrato de financiación, en el cual el dador ofrece asistencia crediticia, la cual se exterioriza en la entrega de un bien al tomador, quien lo recibe con la intención de usarlo, y eventual-mente adquirirlo. Por su parte el arrendamiento, es un contrato de administración, donde el arrendante entrega la cosa en buen estado y asume sus riesgos para garantizarle al arrendatario el goce de la misma conforme a sus exigencias.<sup>43</sup>

##### 5. Contrato de locación-venta.

Una práctica muy difundida en nuestros días es la adquisición de bienes muebles a plazo con la estipulación de quedar la transferencia de la propiedad perfeccionada al cabo del pago total de las cuotas convenidas, y en caso de incumplirse tales obligaciones, la operación quedará sin efecto, debiendo el supuesto comprador restituir el bien al supuesto vendedor. Correlativamente, pagada la última cuota pactada, automáticamente la propiedad se transmite al comprador.

Se trata de un arrendamiento cuyo objetivo es la venta, y donde el precio de la compra equivale a la suma de los cánones; podemos decir, sin temor a equivocarnos, que la locación-venta es un tecnicismo jurídico contractual que disimula (simulación relativa, donde el negocio simulado es la locación o arrendamiento, y el disimulado la compraventa) una compraventa de pago diferido con pacto de reserva de dominio (compraventa sujeta a condición suspensiva: pago de la última cuota). Evidentemente, constituye un mecanismo pro-protectivo del vendedor al hacer viable la transferencia del bien una vez cumplido el pago de la última cuota, y al obligar al supuesto arrendatario a quedarse con el bien y su título de propiedad.<sup>44</sup>

En términos generales podemos decir que el leasing financiero no es ni una venta ni un arrendamiento, y no es un instrumento para simular otros contratos. La diferencia entre el contrato sub examine y la venta con cláusula de reserva de dominio está en la intención de las partes, la cual se revela en el hecho de no estar el tomador obligado a ejercitar la opción de compra, pudiendo restituir el bien al término del contrato. En tal sentido BARREIRA DEL-FINO ha afirmado: "Cabe advertir que si el contrato de leasing no guarda un equilibrio razonable entre las prestaciones que mantengan permanentemente esa alternativa de restituir o adquirir, la operación es vulnerable y puede ser impugnada por simulación. Este riesgo es común, en los contratos de leasing que registran un valor residual irrisorio (por ejemplo el 5% del valor nominal originario de la financiación), o porque tal circunstancia hace presumir seriamente o lleva a la convicción de que la real voluntad de las partes fue la de adquirir desde un principio".<sup>45</sup>

42. V. CENTRO DE LEASING Y FACTORING, *op. di.*, p. 230.

43. V. DE NOVA, Giorgio, *op. ori.*, pp. 16-22. AVILES PÉREZ, R., *op. dt.*, p. 236; ESCOBAR GIL, R., *op. of.*, p. 35; BARREIRA DELFINO, E., *El leasing y la quiebra*. Revista de Derecho Comercial y Obligaciones, Buenos Aires, Depalma, No. 91, ano XVI, febrero 1983, pp.7-8.

44. V. CORSI, L., *op. dt.*, p. 287; COILLLOT, J., *op. al.*, p. 83.

45. V. BARREIRA DELFINO, E., *pp. dt.*, p. 9.

### 6. Contrato de compraventa.

Un sector de la doctrina considera que el leasing financiero constituye un contrato de compraventa pura y simple, y sustentan tal argumento en la existencia de la opción de compra, y en que el total de los cánones o rentas pagadas por el tomador excede el valor de uso de los bienes, cubriendo su costo y otorgando un beneficio para el dador.

Esta tesis es inadmisibles, pues las diferencias entre ambos contratos están bien definidas:

1) La compraventa es un contrato traslativo de dominio, cuyo propósito es obtener la titularidad del dominio sobre determinado bien e incorporarlo al patrimonio del comprador. El leasing financiero es un contrato traslativo de uso y goce a través del cual se logra el propósito de la explotación económica temporal de un bien.

La transmisión de la propiedad en la compraventa es real y efectiva, en tanto en el leasing financiero es eventual o potencial, y depende del ejercicio de la opción de compra por parte del tomador.

2) En la compraventa el vendedor debe las garantías por evicción y vicios ocultos o redhibitorios, no así en el leasing financiero donde el dador se exonera de tal responsabilidad, dada su falta de capacidad técnica.<sup>46</sup>

Con un poco más de lógica jurídica, algunos sostienen que el leasing financiero constituye un contrato de compraventa a plazos o cuotas, sujeto a condición suspensiva (el pago total del precio, de la última cuota) o con un pacto de reserva de dominio (en nuestro Ordenamiento Jurídico el art. 458 del C. de C. permite el pacto con reserva de dominio). La función de ese pacto consiste en retardar la transmisión del dominio, impidiendo que ésta tenga lugar al perfeccionarse el contrato o al ser entregada la cosa, para diferirla al momento del cumplimiento por el comprador de su prestación de pago del precio.<sup>47</sup>

Por virtud de ese pacto el comprador no se limita a poseer el bien, sino que puede gozarlo y aprovecharlo, ya que, el monto de las cuotas excede el valor de uso y viene más bien a amortizar el precio total del bien. Lo anterior, aunado al hecho de ser muy usado en la venta mobiliaria a plazos, han permitido la asimilación del leasing financiero a la venta con pacto de reserva de dominio.

No obstante lo anterior, existen diferencias bastante marcadas entre ambos contratos:

1) El equivalente que existe entre el monto total de las rentas o cánones y el valor económico del bien no justifica el efecto traslativo de dominio. Debe tenerse en cuenta que el importe por el uso y goce del bien excede el valor del material, debido a las ventajas económicas y fiscales de leasing y a los riesgos asumidos por el dador.<sup>48</sup>

2) En la compraventa a plazos con pacto de reserva de dominio el comprador deviene propietario con solo pagar la última cuota, sin abonar precio adicional. En el leasing financiero el tomador se transforma en propietario, únicamente si ejercita la opción de compra y paga el valor residual prefijado en el contrato.<sup>49</sup>

3) De ser el contrato de leasing financiero, una compraventa perdería sentido la opción de compra, siendo la devolución del bien o la prórroga del plazo inicial fijo, situaciones de patología contractual regulada.<sup>50</sup>

4) No puede presumirse que el tomador tenga al inicio del contrato de leasing financiero voluntad de comprar, ya que la misma, normalmente suele formarse al término del contrato y por diversos factores. El tomador está plena-

**46.V. *ibídem*, p. 6.**

**47. V. CASAFONT ROMERO, Pablo, *Ensayos de Derecho Contractual*, San José, Colegio de Abogados, 2ª edición, 1979, pp. 113-159.**

**48. V. ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 33.**

**49. V. AVILES PÉREZ, Rene, *op. dt.*, p. 224.**

**50. V. CENTRO DE LEASING Y FACTORING, *op. dt.*, p. 224.**

mente consciente que al cabo del contrato el bien puede estar ya obsoleto. Para la existencia del efecto traslativo en el contrato de lea-sing debe haber una manifestación de voluntad para ejercer la opción de compra.<sup>51</sup>

### 7. Contrato innominado.

Dentro de la categoría general de los contratos innominados, se habla de innominados en sentido estricto (puros), los cuales poseen un contenido totalmente extraño a los tipos legales o a lo sumo algunos elementos son extraños, e innominados mixtos, estos últimos son los que presentan elementos o características conocidas (legales) de otros contratos típicos o nominados en relaciones de coordinación o subordinación.<sup>52</sup>

1) Un primer subgrupo considera que el leasing financiero es un contrato mixto integrado por dos contratos, no perdiendo su tipicidad: compraventa y arrendamiento, ejecutándose ambos complementariamente.<sup>53</sup>

2) Mayoritariamente, se considera el leasing financiero como la fusión resultante de un arrendamiento con una opción de compra (promesa unilateral de venta).<sup>54</sup>

3) Otros lo consideran mixto, figurando en el mismo las características de los contratos de compraventa, arrendamiento y de una opción de compra.

Tal parece que el contrato de leasing es un contrato innominado mixto; si admitimos lo anterior surge el siguiente cuestionamiento fundamental: ¿Cuál es la disciplina jurídica aplicable al contrato de leasing financiero? Al

respecto son varias las respuestas que ha ofrecido la doctrina:

a) En lo tocante al grupo de los contratos innominados puros, la doctrina señala que se debe hacer una aplicación analógica de las normas escritas para los correspondientes contratos nominados, en los casos en que halla algunos elementos conocidos las normas se aplican directamente.

b) En lo que atañe a los contratos innominados mixtos, existen tres posiciones: 1. Método de la Absorción: Hay un elemento prevalente —o uno de los contratos es prevalente— y absorbe los secundarios; esta posición se critica porque podría dejar en la oscuridad y sin relevancia un supuesto elemento secundario que caracteriza y determina un contrato innominado.

2. Método de la combinación: Plantea una estrecha relación entre los elementos del contrato. Según este método es posible desintegrar cada contrato innominado en sus componentes y buscar la disciplina correspondiente a cada uno de ellos. Así, el contrato mixto se debe descomponer en sus elementos, siendo indiferente que se encuentren en una posición de equivalencia o de subordinación. Una aplicación dosificada de las normas o una combinación de varias disciplinas jurídicas, daría el resultado esperado. De acuerdo con esta posición, en la disciplina del contrato de leasing financiero tendríamos una concurrencia o aplicación acumulativa de los principios y normas de los contratos de arrendamiento, compraventa y

## opción de compra.<sup>55</sup>

51. V. »/<tem.p. 224.

52. V. MESSINEO, Francesco, *Doctrina general del contrato*, Buenos Aires, EJEA, traducción tercera edición italiana, tomo II, 1952, p. 396.

**53. V. LINARES BRETÓN, Samuel, op. dt., pp. 29-30.**

54. V. BROSETA PONT, Manuel, *Manual de Derecho Mercantil*, Madrid, Ed. Tecnos, 3ª edición, 1978, p. 397. Esta tesis también es com  
partida por ILLESCAS ORTIZ, COGORNO, PUIG BRUTAL), RODRÍGUEZ AZUERO, BOLLINI SHAW, BONEO VILLEGAS y  
BENAVI-  
DESDELREY.

55. Quienes comparten esta tesis, señalan que al ser el leasing financiero un contrato combinado, cada prestación se rige conforme a las reglas del tipo contractual al que pertenece; si las reglas no se pueden aplicar simultáneamente se aplican guardando la proporción correspondiente. Se trata de un solo contrato, con elementos correspondientes a dos o más tipos contractuales, y no de una unión de contratos interdependientes. Como consecuencia de lo anterior, al leasing financiero debe aplicársele, en ausencia de cláusula expresa, las normas de los contratos de cuya combinación resulta, siendo su régimen el resultado de aplicar las disposiciones propias de cada uno de los tipos contractuales combinados en tiempos oportunos.

Se le critica, con razón, diciendo que el contrato innominado o mixto constituye un todo o una unidad orgánica, sus elementos no están yuxtapuestos sino más bien compenetrados y soldados entre sí. Por todo lo anterior, no se puede descomponer y combinar o hacer "química contractual", pues el contrato es una síntesis no una suma, la disciplina aplicable debe referirse al conjunto orgánico no a sus elementos.

3. El criterio compartido por nosotros, es el que señala la necesidad de aplicar directamente, a los contratos mixtos, los principios generales sobre los contratos, además de la aplicación analógica de las normas singulares relativas al contrato nominado, que se manifiesten como las más adecuadas al contrato mixto que se debe disciplinar, y si hace falta, el de la analogía iuris; en otras palabras, se les debe tratar igual que a los contratos innominados puros.<sup>56</sup> Ahora bien, el problema de determinar la disciplina jurídica aplicable a un contrato innominado, disminuye si se acepta la posibilidad de la autodisciplina, esto es, que las propias partes elaboren las normas reguladoras del contrato (a través de un contrato normativo), y cuando existen usos nacidos del tráfico comercial a los cuales se atienen las partes en sus relaciones contractuales (se trata del concepto de tipicidad social).<sup>57</sup>

Evidentemente el contrato de leasing financiero, es un contrato innominado mixto, que obedece a requisitos especiales para vincular a las partes, y a una regulación propia. Se trata de un contrato sui generis nuevo y especial, distinto de los tipos contractuales clásicos como el arrendamiento y la compraventa, que nace como producto del carácter dinámico y evolutivo del Derecho Mercantil.<sup>58</sup> Lo anterior, no descarta acudir a los principios generales de los contratos y analogía (aplicación analógica de las normas del arrendamiento y de la compraventa), para complementar su disciplina jurídica, lógicamente, previa revisión de la autorregulación de los intereses que hayan programado las partes y de los usos que integran la disciplina del mismo; lo primero implica que ante un contrato no tipificado, se recurre a elementos típicos de otros contratos nominados y concretos, eso no implica calificar el primero por los segundos.<sup>59</sup>

En tal sentido, se ha afirmado que el leasing financiero no puede ser reconducido a esquemas conceptuales prefabricados para deducir, mediante un mecánico proceso de lógica formal, la regla de derecho aplicable, por que lo cierto es que "...la adaptación del leasing a las instituciones existentes es relativa, problemática y aún muy dudosa".<sup>60</sup>

El contrato de leasing financiero, aun cuando participa, de cierto modo, de algunas características comunes a otras figuras jurídicas puede ser diferenciado como un todo, frente a cada uno de los contratos que en él concurren.<sup>61</sup>

El leasing financiero ha demostrado tener individualidad propia y autonomía funcional, posee una serie de elementos peculiares que han cristalizado en un contrato típico, socialmente hablando, entre ellos podemos indicar:

- 1) La opción de compra a favor del tomador, cuyo ejercicio es unilateral, libre e incondicional.
- 2) La duración del contrato, fijado en función de la vida económica útil del bien.
- 3) El precio debe cubrir el valor de uso, el costo de adquisición del bien y el beneficio.

56. V. MESSINEO, Francesco, *op. al*, pp. 400-401.

57. V. *ibidem*, pp. 401-402.

58. V. ABATTI, Luis E., *op. dt.*, p. 154 y BLAS MARRUPE, J. y ROCCO, M., *op. dt.*, p. 1915.

59. V. RICO PÉREZ, F., *op. dt.*, pp. 32-36.

60. CORSI, Luis, *op. dt.*, p. 278.

61. *Ibidem*, p. 281. También afirman que es un contrato sui géneris e innominado no subsumible en figura típica alguna  
FRISCH, Philipp y  
GUTIÉRREZ CARDONA, Carlos, *El arrendamiento financiero*, Foro, Colegio de Abogados México, 6ª época, No. 16,  
enero-marzo 1979,  
p.59.

4) El dador adquiere el objeto conforme a las estipulaciones técnicas del tomador, y no tendrá frente a éste responsabilidad por vicios en el objeto.

5) Asumir el tomador la conservación y mantenimiento, además de los riesgos y vicios de la cosa.

6) El tomador se subroga en los derechos del dador contra el vendedor del bien.

Asimismo encontramos ciertos aspectos recurrentes en el contrato de leasing:

Desde el punto de vista de la función económica, encontramos la prevalencia de la función de financiación (financiamiento indirecto de las inversiones productivas de las empresas), y desde la perspectiva jurídica, la presencia de una concesión de uso y goce a título oneroso o de un derecho de disfrute, no asimilable a la situación jurídica del propietario;<sup>62</sup> y la posibilidad de transformación del derecho personal de disfrute en un derecho de propiedad al término del contrato.<sup>63</sup>

A modo de corolario, diremos que el leasing financiero excede los moldes clásicos de la compraventa y el arrendamiento, pues la primera impide la devolución del bien adquirido cuando ha dejado de ser económicamente útil, y el segundo, impide el acceso a la propiedad del bien, lo que hace el leasing financiero es superar ambos impedimentos. En suma, "La novedad jurídica del leasing se asiente en los aspectos impeditivos de la compraventa y de la locación, estructurando un instrumento contractual moderno y apto para las necesidades contractuales del sector empresarial en materia de equipamiento y sustitución de la obsolescencia".<sup>64</sup> Aun podemos agregar que el vínculo unitivo de los diversos elementos del leasing financiero, lo constituye la financiación, pues la sociedad de leasing estudia el negocio desde el punto de vista de la celebración de una inversión u operación de financiación habitual, y el tomador también tiene que tomar una decisión financiera. Por lo anterior, se ha afirmado que "Sin financiación no habrá leasing, en el sentido de negocio jurídico autónomo. Solo habría una unión de contratos independientes entre sí, que impediría la consecución de las finalidades económicas y prácticas que caracterizan el leasing como unidad jurídica total e indisoluble".<sup>65</sup>

#### D. Configuración del contrato en el Derecho costarricense.

El contrato sub examine ha logrado en nuestro país un grado de tipicidad social considerable y de importancia; ha sido y es practicado, por una buena cantidad de sociedades financieras, empresas vendedoras de computadoras, facsímiles, y otros equipos de oficina y especializados.

Hemos visto como el leasing financiero, implica una serie de ventajas tributarias, tanto para el dador como para el tomador, al primero le permite deducir las cuotas de depreciación necesarias para compensar la obsolescencia, deterioro o desgaste de los bienes de equipo (art. 8, inc. f), Ley N<sup>o</sup> 7092 del 21 de abril de 1988, (Ley del Impuesto sobre la Renta) y fraccionar el ingreso gravable. El tomador puede deducir como gastos necesarios para generar los ingresos gravables o conservar su fuente productora, los cánones pagados.

En último término, el régimen jurídico del leasing financiero, es una cuestión de política fiscal, si se le reputa como compraventa a plazos o a cuotas perderá todo su atractivo, distinto será si se le considera un arrendamiento.

Empero, en nuestro Ordenamiento Jurídico, la Ley de Impuesto General sobre Ventas (N<sup>o</sup> 6826 de 8 de noviembre de 1982), al definir el hecho generador en su artículo 2,

62. V. BK3LIAZZI GERI, L., BRECCIA, U., BUSNELLI, F.D. y NATOLI, U., *Diritto Civile*, Obbligazioni e Contrart, Torino, UTET, S.E., tomo III, 1986, p. 627.
63. *Loe. dt.*
64. BARREIRA DELFINO, E., *op. dL*, pp. 3-4.
65. *Ibidem*, p. 6.

inciso c), (art. 3 del Reglamento a esa Ley), entiende por venta "El arrendamiento de mercancías con opción de compra" y en general "Cualquier acto que involucre o que tenga por fin último la transferencia de dominio de mercancías, independientemente de su naturaleza jurídica y de la designación, así como de las condiciones pactadas por las partes" (inciso e). Lo anterior aunado al principio de la realidad económica o transparencia fiscal, establecido en el artículo 8, del Código de Normas y Procedimientos Tributarios<sup>66</sup> y a las potestades de verificación y control de la Administración Tributaria, han jugado un papel importante en la configuración del contrato. Por lo que la administración tributaria puede estimar que la opción de compra convierte el contrato de arrendamiento en una compraventa a plazos (disimulada), a través de diversos indicios, tales como el precio irrisorio de la opción de compra en relación al total de rentas, o los cánones superiores al valor de uso del bien.

Por lo anterior, las sociedades que llevan a cabo el contrato han adoptado la modalidad de realizar la operación de leasing financiero en dos momentos diferentes, entre los cuales debe haber simultaneidad ideológica pero no necesariamente material: 1) celebración del contrato de arrendamiento, con todas las características que la finalidad de tal contrato persigue, y 2) en un documento aparte, se celebra una opción de compra (promesa unilateral).

En tal sentido, en nuestro medio se ha reputado el leasing financiero como un arrendamiento con un plazo generalmente largo, al cabo del cual el usuario goza del derecho de ejercer una opción de compra sobre el bien arrendado, pudiéndolo adquirir por un precio simbólico que no representa su verdadero valor de mercado: "Desde el punto de vista civil, el contrato en discusión es una figura compuesta por dos negocios jurídicos separados: un contrato de arrendamiento que no transfiere la propiedad de los bienes y cuyos pagos son por concepto de alquiler únicamente; y una opción de compra, que únicamente otorga al beneficiario de la opción el derecho de ejercerla dentro del plazo concedido, por el precio pactado. Al combinar ambas figuras, surgen problemas con la naturaleza jurídica del contrato".<sup>67</sup>

Tales problemas son los siguientes: a) si como parte del precio de la opción de compra, se hacen abonos al precio de la compraventa (pagos del canon o renta por alquiler imputados a la compraventa), nos enfrentamos a una compraventa perfecta, operándose automáticamente la transmisión del dominio al optante, quedando a la sazón como comprador. Por ello se afirma que "La realidad jurídica y económica de la transmisión es que las partes han celebrado un contrato de compraventa";<sup>68</sup> b) el tomador del bien, podría argumentar el perfeccionamiento de la compraventa, generándole problemas al dador-propietario, en el ejercicio de la acción reivindicatoria, en caso de falta de pago de los abonos convenidos por parte del primero; c) la administración tributaria puede considerar el negocio como una compraventa perfecta desde que el tomador paga el primer canon. "Consecuentemente, estaría en capacidad de no aceptar como deducción al impuesto de la renta, las cuotas de depreciación del propietario ni los pagos de alquiler del arrendatario. Con esta interpretación, todos los benefi-

66. V. GIULIANI FONROUGE, Carlos, *Derecho Financiero*, Buenos Aires, Depalma, 3ª edición, vol. 1, 1984, pp. 74 y ss.

67. VÁZQUEZ GEHRELS, Enrique, *Problemas jurídicos del contrato de arrendamiento con opción de compra*, ensayo inédito en páginas poligrafiadas, p. 1.

68. *Ibidem*, p. 2.

cios de la figura en discusión quedarían anulados".<sup>69</sup>

Todo contrato innominado debe reunir los elementos esenciales, entre los que destaca poseer una causa propia y determinada (causa atípica), la cual desde luego debe ajustarse a los límites que le impone la ley para darle unicidad al mismo, no obstante, la misma es difícil de encontrar y determinar en un arrendamiento separado documental y materialmente de una opción de compra, por ello podemos calificar el leasing financiero, tal y como ha sido practicado en nuestro medio y desde una perspectiva puramente pragmática, como una figura más de los contratos vinculados o recíprocos,<sup>70</sup> los cuales son autónomos y al propio tiempo interdependientes y cuya característica "...deriva de la intención de las partes, las cuales conciben los dos contratos como una **unidad económica**. Desde el punto de vista jurídico, su característica estriba en esto: en que cada uno constituye como la causa del otro".<sup>71</sup>

### E. Caracteres jurídicos.

1. Consensúa!: Se perfecciona con el mero consentimiento de la partes.

2. Plurilateral: Surgen obligaciones recíprocas para el tomador y el dador, partes principales, pero también para el proveedor parte secundaria.

3. Adhesivo: Se perfecciona con la aceptación por el tomador del contenido contractual predispuesto por el dador, sin discutirlo.

4. Oneroso: Cada prestación implica una disminución patrimonial, pero se compensa con la contraprestación, obteniendo ambas partes utilidad.

5. Conmutativo: Las ventajas emergentes del contrato son ciertas y susceptibles de apreciarse desde la formación del contrato.

6. Traslato de Uso y Goce: Se le concede al tomador el uso y goce de un bien.

7. Tracto Sucesivo: Las prestaciones se cumplen a cada instante, periódica y continuamente, el contrato no se ejecuta en un solo momento.

8. No formal: No se exige formalidad alguna, aunque por razones de seguridad y en consideración al volumen económico, se recomienda formalizarse por escrito y someterlo a un registro mercantil.

9. *Intuitio personae*: La capacidad económica del tomador y la confianza que se le tenga, es vital para hacerlo merecedor del crédito.

10. Mercantil: El dador cumple una función intermediadora en el crédito con un propósito de lucro.

11. Innominado: En este contrato tiene vital importancia la autonomía de la voluntad (art. 1022 C.C.), pues las partes determinan su

contenido y efectos, siempre que no atente contra el orden público, la moral y las buenas costumbres. Es un contrato típico socialmente hablando, pero jurídicamente atípico.<sup>72</sup>

12. ROJAS PALMA, Rodrigo, señala que tributariamente al leasing financiero debe dársele el tratamiento del arrendamiento, pues "De asignarle otro carácter perdería el leasing su objetivo principal cual es servir de medio de financiación a personas que no tienen los recursos necesarios para adquirir de contado los bienes de capital. Siendo, entonces, un arriendo, ambos —arrendatario y arrendador— se benefician, puesto que uno obtiene el bien que requiere y el otro, recibe pago por los cuales tributa en la medida que los percibe. Desde la perspectiva de la venta la situación del leasing se aprecia más desventajosa puesto que implica un reconocimiento del ingreso total a la fecha de celebración del contrato... esta circunstancia le restaría toda utilidad a esta operación, ya que la sociedad de leasing se vería obligada a tributar por el total y el arrendatario a pagar el precio al momento de la celebración del contrato. Como se podrá apreciar, esta posición debe ser rechazada en la teoría y en la práctica", *op. cit.*, p. 118. V. JUAN LOZANO, Ana María, *A propósito de la tributación en el IVA del contrato de leasing*, Revista Española de Derecho Financiero, Madrid, Cívitas, No. 67, jul.-sept. 1990, pp. 351 y ss.

13. MESSINEO, F., *op. cit.*, p. 402.

14. *Loe. cit.*

15. V. D'ELIA, Rosa y RONCHETTI, Néstor, *Tipicidad y atipicidad contractual*, Revista Notarial, Buenos Aires, No. 826, año 81, 1976, pp. 615-616.

## II. ELEMENTOS

### A. Subjetivos.

El contrato de leasing financiero involucra a tres polos subjetivos de interés, el dador, el tomador y un tercero que aunque secundario, juega un papel determinante en algunas relaciones del contrato, el proveedor.<sup>73</sup><sup>74</sup>

#### 1. Dador.

El dador o sociedad de leasing tiene como único cometido ofrecer respaldo financiero, aporta recursos financieros para adquirir los bienes objeto del contrato.<sup>75</sup> Su función consiste en **adquirir bienes** con el objeto de **trasladar el uso y goce**; la compraventa se justifica en términos de la concesión del uso y goce al tomador o usuario, se trata, entonces de una actividad intermediadora.<sup>76</sup> De lo que antecede, se desprende su vocación esencialmente financiera.<sup>77</sup>

Lo recomendable, es que el dador se organice como una sociedad anónima, dado el costo y volumen económico que supone la operación. Nuestro Código de Comercio, el cual en nada impide la constitución de tipos societarios que tenga por objeto el desarrollo del leasing financiero.<sup>78</sup>

El problema a dilucidar es si las instituciones bancarias y las sociedades financieras pueden realizar tal operación: Consideramos que los bancos comerciales del Estado y los privados están legalmente impedidos para realizarla, por la prohibición establecida en el artículo 73, inciso 3), de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional: "Queda estrictamente prohibido a los bancos comerciales... comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento (...)". En cuanto a las empresas financieras no bancarias (reguladas por la Ley Reguladora de Empresas Financieras no Bancarias, llamada antes de 1988 Ley de Regulación de Sociedades Financieras de Inversión y de Crédito Especial de Carácter no Bancario), después de la reforma introducida al artículo 10 ibídem por la Ley de Modernización del Sistema Financiero de la República No. 7107 de 4-11-88, no pueden realizarla, pues les está "...prohibido a las empresas financieras comprar productos, mercaderías y bienes raíces que no sean indispensables para su normal funcionamiento". Sin embargo, el artículo 12, inc. f), ibídem, dispone que podrán "Realizar las demás operaciones o actividades lícitas y compatibles con la naturaleza de los egresos financieros".

#### 2. Tomador.

Es la persona física o jurídica que recibe el uso y goce del bien. Puede ser un industrial, comerciante (persona física o jurídica) e inclu-

73. DE NOVA, Giorgio, considera indubitable el carácter trilateral del contrato, desde una perspectiva económica; mas desde una óptica jurídica, el asunto no es tan claro, pues carece del fin común propio de los contratos plurilaterales, y el consentimiento del proveedor no es esencial para concluir el contrato, por lo que tampoco puede tenerse como trilateral. *Op. til.*, pp. 22-23.

74. "Condivido la tesi di chi nega (Calandra Buonauro) che possa individuarsi tra i due contratti un collegamento negoziale in senso técnico co: tale cioè da portare alia conseguenza che la patologia di un contralto comporta la patologia dell'altro. Perché si abbia collegamento in senso técnico, é necessario che ricorra tra due contratti da un lato un nesso obiettivo (económico o teológico) e dall'altro una intenzione delle partí di collegare i varié negozi in uno scopo comune. Nel caso dell'operzione di leasing, no puó dirsi che il fornitore si de-termini alia vendita (o all'appalto) in funzione della circostanza che il bene verrà concesso in leasing dall'acquirente (o dal

committen-  
te), e dunque non si può ritenere che vendita (o appalto) e leasing siano contratti collegati. Quanto sin qui detto non significa  
que le parti  
possano instaurare un légame tra i due contran!" DE NOVA, Giorgio, *op. di*, p. 23.

**75. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. oí.*, p. 499.**

76. V. LINARES BRETÓN, Samuel, *op. dt.*, p. 27. Hay quienes consideran el leasing como una operación bancaria, y que la sociedad de leasing debe estar sujeta al derecho bancario. V. VÁZQUEZ PANDO, F., *op. tal.* pp. 287-288 y LONDOÑO HOYOS, Fernando, *Pro puesta de un sistema jurídico bancario para Colombia*, Revista PELABAN, Bogotá, Ed. Kelly, No. 49, mayo 1983, pp. 111-142.

**77. V. DE LA CUESTA RUTE, José María, *op. til.* p. 541.**

78. V. artículo 18, inciso 5) Código Comercio.

so una persona que ejerce una profesión liberal.<sup>79</sup>

Le corresponde el aspecto técnico de la operación, en el sentido de identificar y determinar sus necesidades, y escoger el proveedor y la clase de maquinaria o equipos que le satisfacen. Es él, y no el dador, quien da su conformidad sobre la calidad y funcionamiento del equipo al momento de la entrega.<sup>80</sup>

### 3. *Proveedor.*

Frecuentemente toma la iniciativa de los contactos iniciales entre la sociedad de leasing y sus clientes. Permaneciendo durante el contrato en relación directa tanto con el dador como con el tomador. Es quien ejerce atracción comercial sobre el tomador. Algunos dadores para vincularlo al contrato lo hacen firmarlo.<sup>81</sup>

La participación del mismo en el contrato es de vital importancia pues responde frente al tomador por la idoneidad, calidades técnicas y condiciones de funcionamiento del equipo, consecuentemente el dador se exonera de esa responsabilidad. Igualmente, responde ante el tomador por los vicios ocultos que sufra el bien, y de toda perturbación ilegítima en el uso y goce del equipo, imputable a un mejor derecho de terceros sobre el bien.<sup>82</sup>

### 4. *Consentimiento.*

El contrato de leasing financiero es consensúa!, el acuerdo se logra cuando el tomador acepta la oferta del dador.

Debe recaer sobre los siguientes aspectos: a) el bien dado en leasing; b) el precio; c) el término inicial de duración y; d) la opción de compra a favor del tomador.<sup>83</sup>

## **B. Objetivos.**

### 1. *Objeto.*

Siendo el objeto del contrato el contenido jurídico específico, en el leasing financiero es la adquisición a cargo del dador de un bien de equipo y la cesión de la utilización y disfrute del mismo, a cambio de una renta periódica.

#### *a) Bien dado en leasing financiero.*

Se trata, por regla general, de bienes de capital destinados a una explotación económica determinada, sea destinados a la producción para obtener un beneficio (generan rentabilidad mejorando la producción) y no para satisfacer necesidades del tomador,<sup>84</sup> llamados también bienes de equipamiento profesional (bienes muebles que utiliza el industrial como instrumento para llevar adelante su proceso industrial).

#### *b) Precio.*

Es la remuneración que recibe la sociedad de leasing por el uso y goce del material de equipo. Normalmente se pacta para ser pagado en forma de mensualidades anticipadas.

Al ser pagado periódicamente, recibe el nombre de renta o canon, se programa para cubrirlo totalmente al cabo del término inicial forzoso y fijo. Comprende los siguientes rubros: a) precio o valor de uso; b) inversión para adquirir el bien; c) los intereses que generaría ese capital; d) los gastos de administración y; e) beneficio o rentabilidad para el dador.<sup>85</sup>

El objeto desde luego que debe ser cierto, existente o futuro, determinado o determinable y posible física y legalmente (arts. 627.2, 630 y 631 C.C.).

79. V. BLAS MARRUPE, J. y ROCCO, M., *op. dt.*, p. 1916.

80. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. dt.*, p. 498.

81. V. CCHLOT, J., *op. dt.*, p. 94.

**82. V. ESCOBAR GIL, Rodrigo, *op. dt.*, p. 54.**

83. V. *toidem*, p. 55.

84. V. LINARES BRETÓN, S., *op. dt.*, p. 31 y BLAS MARRUPE, J. y ROCCO, M., *op. dt.*, p. 1917.

**85. V. COILLOT, J., *op. dt.*, p. 59.**

c) *Causa (función económico-social).*

El dador utiliza el contrato a fin de obtener un lucro por la financiación que brinda, y se exterioriza en la entrega de un bien para su uso y goce, para su posterior o eventual transmisión del dominio. El tomador celebra el contrato con el propósito de obtener financiación para sus inversiones productivas, el cual se concreta a través del uso y goce del bien que necesita para su explotación, sin necesidad de invertir inicialmente grandes sumas de dinero e inmovilizar capitales, teniendo la posibilidad al término del contrato de restituir el bien o de adquirirlo.<sup>86</sup>

**C. Fases del contrato.**

1. *Prenegocial.*

Esta es una etapa de colaboración que se inicia cuando el tomador determina sus necesidades y el material o equipo que las satisface, acto seguido negocia con el proveedor o fabricante. Se prolonga hasta que el dador formula al tomador una oferta de contrato, obteniendo así la posibilidad de lograr respaldo financiero.<sup>87</sup>

Se divide en dos subfases:

a) Negociación directa entre tomador y proveedor, en tomo a las condiciones de compra del material; la fuerza vinculante de estas negociaciones surge cuando, por el éxito de las conversaciones, el proveedor formula una oferta de compraventa destinada al dador, que a juicio del tomador, se encuentre en posibilidades de financiarle la adquisición del bien.<sup>88</sup>

b) Negociación entre tomador y dador: Seguidamente el tomador dirige una propuesta al dador, después de haber escogido el bien, llenando una solicitud.<sup>89</sup>

Después de eso, el dador estudia la solicitud, tomando en consideración la aptitud del tomador para pagar el canon (analizando la condición económica del mismo y utilidad de la operación), y la rentabilidad de la inversión. Seguidamente manifiesta su voluntad de contratar, mediante la formulación de una oferta que contenga los elementos esenciales del contrato, y solo si esa oferta es aceptada por el destinatario —tomador—, adquiriendo el compromiso irrevocable de tomar el uso y goce de los bienes, procede a la compra.<sup>90</sup>

2. *Perfección.*

Se opera con el consentimiento (hay acuerdo cuando el tomador acepta la oferta formulada por el dador).<sup>91</sup>

3. *Ejecución.*

Se inicia con la compra, por parte del dador, del bien objeto del contrato. Firmado el

86. CREMIEUX-ISRAEL, D., *Leasing et credit bail mobiliers*, París, Dalloz, 1975, p. 29, afirma que la causa del leasing es garantizarle al tomador la utilización de un bien, como si fuere el propietario, durante un plazo mínimo y a un precio fijo por adelantado; asegurar a la sociedad de leasing el cobro de un importe o monto por concepto de renta, durante un lapso determinado, denominado periodo forzoso irrevocable.

87. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. di*, p. 494 y ESCOBAR GIL, Rodrigo, *op. di*, p. 42.

88. Se trata de una oferta (declaración unilateral de voluntad), por medio de la cual, el proveedor manifiesta su voluntad de contratar, y el Ordenamiento Jurídico le impone la obligación de no revocarla antes del término de la expiración, con el fin de poder el destinatario de liberar si acepta o rechaza la oferta. No se trata de una opción o promesa unilateral de venta, pues la misma es un contrato preliminar que le impone a las partes la obligación de otorgar un contrato posterior—definitivo—. Rechazamos las tesis que

explican esta subía se acudiendo al contrato de mandato: a) que el tomador actúa como mandatario del dador, y la gestión consiste en negociar las condiciones del contrato de compraventa; lo cual es inadmisibile en esta fase pues dador y tomador no han entrado en contacto; b) el dador actúa como mandatario del tomador —mandante— en la compra del bien, pues aun en el mandato sin representación los efectos jurídicos patrimoniales caen en cabeza del mandante, y evidentemente el tomador no adquiere la propiedad del bien ni hace la inversión de su compra. V. CCHLLOT, J., *op. di*, pp. 131-132.

89. La solicitud debe contener la identidad de la empresa o persona que solía el leasing; descripción de los bienes a adquirirse (características, destino y ventajas), precio y forma de pago; plazo de entrega y proveedor a quien se le adquiere.

**90. V. DE NOVA, G., *op. di*, pp. 24-26. ESCOBAR GIL, Rodrigo, *op. di*, pp. 48-49.**

91. Es preferible que se instrumente por escrito para efectos *ad probationem*.

contrato, el dador acepta por su cuenta la oferta del proveedor. De seguido, expondremos los derechos y obligaciones de las partes, como parte de esta fase ejecutiva.<sup>92</sup>

### III. EFECTOS DEL CONTRATO

#### A. Obligaciones y derechos del dador.

##### 1. Obligaciones.

Dada la vocación y especialización financiera del dador las obligaciones del mismo se simplifican al máximo, además de desplazarlas a otros sujetos intervinientes en el esquema contractual: al proveedor (obligación de entrega, garantías de evicción y vicios ocultos), o bien al tomador (obligación de mantenimiento).

a) Comprar el bien: esta es la principal obligación del dador, pues la asume en forma plena y total. Debe adquirir no cualquier bien, sino el previamente escogido por el tomador, y a un proveedor en concreto. En virtud de esta compraventa, el proveedor queda vinculado definitivamente al contrato (pues el dador le transfiere las obligaciones de entrega y garantía). Para que el tomador exija la entrega e instalación del material, es necesario que pague el precio. Hecho eso el dador ha financiado la operación, y la entrega depende del proveedor.<sup>93</sup>

b) Velar por la entrega: La entrega del material, depende del pago oportuno del precio de la compraventa por parte del dador. Consecuentemente, el dador debe velar porque el proveedor cumpla, para con el tomador, con la obligación de la que es acreedor.<sup>94</sup>

c) Mantener al usuario en el goce y disfrute durante el término inicial: El usuario tiene el derecho de servirse del bien en forma tranquila y pacífica, por eso el dador debe abstenerse de cualquier acto que perturbe, menoscabe o altere la explotación económica del equipo y su posesión (se aplican analógicamente las reglas del arrendamiento de los arts. 1133, par. 2ª y 1135C.C.).<sup>95</sup>

d) Respetar la opción de compra: Ésta es un derecho fundamental del usuario, por lo que el dador debe respetar el precio de ésta, plazo concedido para su ejercicio y permitir la libre decisión de aquél.<sup>96</sup>

##### 2. Derechos.

El dador tiene los siguientes derechos: inspección y publicidad, el primero, para evitar la utilización abusiva, y el segundo, para identificar la propiedad de los bienes; percibir el canon pactado; exigirle al tomador otorgue una garantía que asegure el bien contra todo riesgo; percibir el valor residual, si el tomador ejercita la opción de compra; resolver el contrato, en caso de inejecución de las obligaciones (v. art. 1140y1147C.C.).<sup>97</sup>

## **B. Obligaciones y derechos del proveedor.**

### *1. Obligaciones.*

a) Entrega del bien: Al tratarse de una compraventa mercantil con la entrega, el proveedor le transfiere la titularidad al dador y le cede la utilización y disfrute al tomador.

La entrega por el proveedor, obedece a que el dador es acreedor y deudor de esa obligación, además le son entregados al tomador,

92. V. CCHLOT, J., *op. dt.*, pp. 139-140.

93. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. dt.*, p. 507. CCMLLOT, J., *op. dt.*, pp. 153-154. LINARES BRETÓN, S., *op. dt.*, p. 28 y ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 72.

94. V. ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 73 y BLAS MARRUPE, J. y ROCCO, M., *op. dt.*, p. 1916.

95. V. ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 73.

96. *Loe. dt.*, v. DE NOVA, G., *op. dt.*, pp. 26-31.

97. V. CORSI, L., *op. dt.*, pp. 284-285 y OLVERA DE LUNA, O., *op. dt.*, p. 179.

por cuanto su vocación técnica le permite exigir con mejor criterio las garantías y responsabilidades, nacidas de la entrega e instalación del material (el tomador debe, normalmente, firmar dos actas de conformidad: de las características del equipo con lo pedido, y del buen funcionamiento, pues asume los riesgos de la entrega). En caso de incumplimiento de la entrega, por mora en el pago, el tomador puede solicitar la resolución o ejecución forzosa, en la situación opuesta, se le ceden los derechos del dador contra el proveedor moroso. En cuanto al lugar, momento y gastos de entrega, salvo pacto expreso, se aplican las reglas de la compraventa.<sup>98</sup>

b) Garantías: El tomador, por un pacto expreso con el dador, adquiere los derechos y acciones frente al proveedor. Lo que se explica en cuanto el tomador tiene la competencia técnica necesaria para determinar, al momento de la entrega, si el bien se ajusta a las características prefijadas, si es idóneo para el logro de la rentabilidad, etc.

El dador, por su vocación financiera, tiende a exonerarse de la garantía, por haber adquirido el bien de buena fe, y no haberlo tenido antes en sus manos. Al no ser de orden público, las normas sobre las garantías, bien puede el dador exonerarse o limitar el alcance de las mismas.<sup>99</sup>

La primera garantía debida por el proveedor es la de los vicios ocultos; en las situaciones donde media un vicio de este tipo, el tomador no puede dirigirse contra el dador, si éste se ha exonerado de tal responsabilidad, por contar el tomador con los medios técnicos para percatarse de ellos.<sup>100</sup> De no ser así, el dador le debe al tomador las garantías de los artículos 1133 y 1134 del Código Civil los cuales prevén la resolución y la disminución del precio (quanti minoris), ante los vicios ocultos al celebrarse el contrato o sobrevenidos.

En los casos en que el dador se exonera de esa garantía, transfiriéndole al tomador las que tiene frente al proveedor (vendedor), se aplicarían las normas de la garantía en la compraventa. Pudiendo el tomador ejercer frente al proveedor la acción redhibitoria. Empero, en nuestro Ordenamiento Jurídico, esta acción no se encuentra regulada, así el artículo 1082 del Código Civil prevé una acción de nulidad o anulabilidad relativa que opera cuando media el error como vicio de la voluntad, no obstante los artículos 450 y 467 del Código de Comercio establecen una acción de repetición que se asemeja más a la redhibitoria. En todo caso, podría el tomador demandar al proveedor por incumplimiento contractual, por entregar un bien que no cumple su función normal y distinto del pactado (artículos 692, 693, 701, 702, 704 y 764 Código Civil). Desde luego, nada impide que las partes, ante la presencia de esos vicios, pacten esa acción.

La segunda garantía es la de evicción, normalmente el proveedor, en calidad de vendedor, le garantiza directamente al dador, e indirectamente al tomador, la transferencia libre y sana del dominio del bien (goce pacífico), y que no va a ser privado del mismo, por acción de un tercero o sentencia judicial.

Esta garantía es la prevista en los artículos 1034 a 1042 del Código Civil, en tales casos la responsabilidad del vendedor se traduce en una obligación de indemnizar variable en intensidad según medie buena o mala fe. En los casos de evicción parcial el tomador puede

98. V. CCHLOT, J., *op. al*, pp. 154-155.

99. V. ESCOBAR GIL, R., *op. di*. p. 74. y COILLOT, J., *op. di*. p. 75 y 161.

100. El Tribunal Superior puertorriqueño, recientemente resolvió un asunto en el cual determinó la validez de la cláusula contractual en la cual el dador y tomador pactan la exoneración de responsabilidad por aquél, además de permitirle a éste valerse de todas las garantías correspondientes frente al proveedor, fabricante o vendedor. Tal razonamiento lo hizo con fundamento en un artículo similar al 1022 de nuestro Código Civil. Ese Tribunal consideró las cláusulas de exclusión y extensión de garantías como típicas del contrato de arrendamiento financiero; justificándolas en cuanto el dador deviene propietario a petición, y en interés del tomador. V. MENDOZA MÉNDEZ, *Enrique, Apuntes sobre el arrendamiento financiero*, Revista Jurídica de la Universidad de Puerto Rico, vol. LII.No. 3, 1983, pp. 671-672. V. en igual sentido COILLOT, J., *op. cit.*, p. 157 y SÁNCHEZ MEDAL, Ramón, *De los contratos civiles*, México, Porrúa, 8ª edición, 1986, pp. 180-181.

optar entre la indemnización proporcional a la pérdida o la resolución del contrato, si la parte respecto de la que fue vencido es de tal importancia en relación con el todo, que sin ella no hubiere realizado la adquisición (art. 1041 Código Civil).

### **C. Obligaciones y derechos del tomador.**

#### *1. Obligaciones.*

a) Escoger el bien: No constituye una obligación en sentido estricto, pero el dador no adquirirá el bien, en tanto el tomador no se obligue a tomar el uso y goce, como consecuencia de haberlo escogido. La colaboración entre dador y tomador, se da en la escogencia técnica del bien y la financiación del mismo.

b) Constancia de la conformidad en la entrega: El dador sustituye su derecho a la entrega con la obligación de la misma naturaleza del proveedor, por lo que el dador, debe hacer constar su conformidad con la entrega y condiciones de funcionamiento y estado del equipo.<sup>101</sup>

c) Uso y goce del bien según los términos del contrato: El bien debe utilizarse ajustándose a los términos del contrato, su naturaleza, función y destino. El destino, se precisa por la obligación de usar el bien conforme a los imperativos técnicos y usos profesionales, siguiendo las instrucciones del proveedor. La explotación del bien debe ser racional, como la de un "buen empresario", sin cambiar el destino indicado en el contrato. En consecuencia, el uso adecuado excluye su cesión a terceras personas (v. gr. subarriendo). Al tomador, se le prohíbe toda modificación en la utilización o funcionamiento y desprendimiento del bien (v. arts. 1137, 1138 en relación 1140 Código Civil).<sup>102</sup>

d) Pagar el precio o cánones: Es una obligación de dar, durante el término del contrato y por la utilización del bien. El precio está integrado por varios rubros: costo del bien o importe de la inversión, remuneración del capital, gastos generales de administración, y un margen de utilidad o beneficio para el dador. Ese valor, se paga durante el término del contrato, y se divide en cánones periódicos, siendo exigibles usualmente por mes.<sup>103</sup>

e) Mantenimiento de los bienes: Hay aquí un desplazamiento de obligaciones propias del arrendante (arts. 1129 y 1130 Código Civil: le corresponden al arrendante las reparaciones ordinarias y necesarias), pues le corresponde al tomador.<sup>104</sup>

f) Permitir la inspección y publicidad: Deri

van del derecho de propiedad del dador sobre el bien, pues debe verificar si existen abusos en la utilización del mismo, por eso controla el mantenimiento y utilización del equipo, pudiendo hacer recomendaciones acerca de su uso y reparaciones. Para efectos de publicidad frente a terceros, el dador obliga al tomador a mantener con letra visible e inalterable una placa o distintivo, especificando su titularidad sobre el bien.<sup>105</sup>

g) Contratar seguros: El dador le exige al tomador un seguro contra todo riesgo, para recuperar el importe invertido, en caso de pérdida del bien. No obstante, el dador suele asumir los riesgos de funcionamiento del material. En ocasiones, se pacta que ante la destrucción del bien por caso fortuito o un tercero, el tomador debe seguir pagando el precio; situación

**101. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. dt.*, p. 505.**

**102. V. CCHLOT, J., *op. dt.*, p. 158, CORSI, L., *op. dt.*, p. 285 y ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 77.**

**103. V. *ibidem*, pp. 77-78.**

104. V. *ibidem*, p. 79.

105. V. ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 79. En Francia por disposición del decreto No. 72-665 del 4 de julio de 1972 se impuso la obligación de brindarle publicidad al contrato de "credit-bail mobilier", por ser el leasing financiero una operación contablemente neutra, podría crear una apariencia de solvencia susceptible de engañar a terceros dispuestos a entrar en relación con el tomador, entonces, se impone ofrecer un panorama claro del patrimonio real, sobre todo si se trata de una persona jurídica. V. LUCAS DE LEYSSAC, Claude, *L'obligation de publier les contrats de crédit-bail mobilier et son application dans le temos*, Recueil Daloz Sirey, Paris, 29 janvier, No. 5, 1975, pp. 23-24.

inadmisible por atentar contra la interdependencia de las obligaciones en los contratos bilaterales, pues la imposibilidad de ejecución extingue la obligación afectada y la correlativa (v. art. 834 Código Civil); en todo caso las cosas perecen para su dueño.<sup>106</sup>

h) Informar de los actos perturbados de terceros: El dador tiene derecho de tomar las medidas necesarias para el reconocimiento de su titularidad dominical sobre los bienes, por lo que el tomador debe comunicarle cualquier acción que intente un tercero en contra de los mismos. En esa misma medida, el tomador no puede gravar los bienes entregados.<sup>107</sup>

i) Restituir el bien: Al vencimiento del término inicial fijo, debe devolver el bien, en caso de no celebrarse un nuevo contrato en condiciones distintas o de no ejercer la opción de compra. El bien debe restituirse en buen estado (v. art. 1144 Código Civil), salvo el deterioro normal derivado de su uso y goce. Son los gastos de restitución, desmontaje y reinstalación a cargo del tomador.<sup>108</sup>

## 2. Derechos.

a) Exigir el uso y goce del bien: El tomador puede exigir la entrega del bien para su explotación económica (utilización).

b) Cláusula de extensión o subrogación de garantías: Por la vocación financiera del dador, las garantías debidas por el proveedor son transferidas al tomador.<sup>109</sup>

c) Celebración de un nuevo contrato: El tomador puede contratar de nuevo, transcurrido el término inicial se supone la amortización de los bienes, los cuales tienen un valor residual, de esta manera se pactará un nuevo precio inferior al inicial cuyos componentes serán las utilidades esperadas y la recuperación del valor residual. Aun cuando se trata de los mismos sujetos y objeto, en realidad no se trata de una prórroga, ampliación o renovación, del término inicialmente fijado, sino de un nuevo contrato, pues la relación jurídica sufre cambios sustanciales reveladores del ánimo de extinguir dicho vínculo y sustituirlo por otro nuevo.<sup>110</sup> Hay variaciones sustanciales en el precio, plazo, bien y consentimiento de las partes. Se trata de una promesa unilateral de dar en *lea-sing* financiero, la cual debe aceptarse en las condiciones previamente establecidas, y antes de la expiración del término inicial.<sup>111</sup>

d) Opción de compra: El derecho optativo a favor del tomador, nace de la cobertura del costo del bien por el conjunto de cánones pagados durante el término inicial.<sup>112</sup> Esta opción de compra es uno de los elementos definitorios del contrato *sub examine*, y constituye una típica promesa unilateral de contrato aceptada en cuanto a la fijación del plazo determinado de la oferta hecha por el promitente, y en virtud de la cual, este último, se obliga a celebrar un contrato de compraventa, si en un momento definido el optante decide aceptarla, por lo que constituye un precontrato o contrato preparatorio (preliminar). Al celebrarse el contrato de arrendamiento financiero y formularse la promesa unilateral del dador, deben estar determinados los siguientes elementos: a) Precio: recibiendo en la opción el nombre de valor residual, siendo inferior al comercial pues ya se amortizó. El mismo, debe estar determinado o ser determinable, para no hacer nugatorio el derecho del tomador. Debe, también, ser real, pues si es irrisorio estaremos ante una compraventa simulada a plazos; es necesario formularlo indepen-

MENDOZA MÉNDEZ,  
E., *op. di*, p. 685.

107. ESCOBAR GIL, R., *op. di*, p. 66.

108. V. *ibidem*, p. 79 y RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. al*, p. 506. V. DE NOVA, G., *op. di*, pp. 31-34.

109. V. MENDOZA MÉNDEZ, E., *op. di*, p. 674.

110. V. ESCOBAR GIL, R., *op. di*, p. 88. Cfr. con PARRA BORTOT, E., *op. di*, p. 67.

111. V. ESCOBAR GIL, R., *op. di*, p. 89.

112. V. *ibidem*, p. 61.

dientemente del conjunto de cánones desembolsados; b) Cosa: bien dado en leasing; y c) Plazo: es el período fijado por las partes, en el cual el promitente debe mantener su oferta (unilateralidad) y el usuario aceptarla o no, suele coincidir con la duración del período inicial. El tomador debe ejercitar su derecho optativo antes de la terminación del contrato.<sup>113</sup>

El ejercicio de la opción de compra, depende de varios factores, tales como el grado de obsolescencia del equipo, planes de producción, estrategias de comercialización y condiciones del mercado.

En el caso de ejercicio de la opción, el tomador pasa de mero tenedor a propietario y compensa la obligación de restitución con el derecho de entrega (v. art. 482, párrafo 2<sup>a</sup> Código Civil).

Si el tomador no ejercita su derecho optativo, deberá restituir el bien, y como al dador no le interesa conservar el bien, procederá a su venta.<sup>114</sup>

#### D. Clausulado accesorio.

Las partes suelen pactar una serie de cláusulas accesorias, como la compromisoria y la penal. Esta última, tiene especial relevancia en el contrato de leasing financiero; ante la eventualidad del incumplimiento, por parte del tomador, puede resolverse, con la obligación de pagar la totalidad de las mensualidades no vencidas o buena parte de ellas.<sup>115</sup> Su justificación, radica en las dificultades que puede tener el dador para colocar un material demasiado especializado en un mercado pequeño.<sup>116</sup> En el tanto el período inicial y los cánones están previstos para amortizar el bien y reportar otras ganancias, la ruptura del contrato para el dador podría tener consecuencias económicas desastrosas.<sup>117</sup> El principal problema es determinar su monto, pues en la práctica, se suele pactar en una suma equivalente a las rentas debidas por el tomador, además de devolver el bien; en otras ocasiones, en lugar de liquidarse la totalidad de los cánones por vencer, se paga una fracción importante de los mismos. La cláusula penal, es una liquidación anticipada de daños y perjuicios en calidad de multa ante el incumplimiento o cumplimiento defectuoso o tardío del deudor (v. art. 708 Código Civil), esto es, se trata de una garantía accesorio (art. 709 Código Civil), convencional y sustitutoria (de los daños y perjuicios). En principio el dador puede exigir la pena o el cumplimiento de la obligación, pero no ambos extremos simultáneamente (arts. 711 Código Civil y 446 Código Comercio).<sup>118</sup>

## IV. DURACIÓN Y EXTINCIÓN

### A. Duración.

El término inicial (plazo de duración del contrato), es uno de los elementos esenciales del contrato, si el mismo no existe, estaremos ante un arrendamiento puro y simple u otra figura contractual. Se calcula, en función de la

113. V. *ibidem*, p. 62, RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. dt.*, pp. 508-509, COILLOT, J., *op. dt.*, p. 170 y LINARES BRETÓN, S., *op. dt.*, p. 27.

114. Si el bien es vendido a un tercero, y se obtiene un precio inferior al residual, el tomador queda obligado a cubrir la diferencia, por con siderarse que no hubo uso normal del equipo; si el precio de venta es superior, el tomador recibe el excedente. V. AVILES PÉREZ, R., *op. dt.*, p. 242; BOLLINI SHAW Y BONEO VILLEGAS, *op. dt.*, p. 293 y RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. dt.*, 509.

115. V. DE NOVA, G., *op. dt.*, pp. 34-39. SILVA-RUIZ, P., *op. dt.*, p. 537.

116. V. COILLOT, J., *op. cit.*, pp. 91, 176-177 y CREMIEUX-ISRAEL, D., *op. cit.*, pp. 91-96.

117. V. COILLOT, J., *op. cit.*, p. 175.

118. El juzgador debe tener en cuenta la recuperación de los bienes por el dador (resolución), y el abono de una determinada suma de dinero por el tomador, y actuar equitativamente, para impedir que el segundo abone al primero una cantidad excesiva.

vida económicamente útil del bien y el plazo de su amortización.<sup>119</sup> Este término debe ser expresamente pactado y no puede revocarse unilateralmente por ninguna de las partes.<sup>120</sup>

Este término inicial fijo, se establece en interés de ambos contratantes, para el dador supone la existencia de un lapso mínimo indispensable para la amortización de los equipos y materiales, y para el tomador el término obedece a un proyecto de financiación para realizar sus planes de producción. Un término desvinculado de la amortización y la vida útil del bien significa, entonces, un incremento del precio y un desequilibrio en la rentabilidad.<sup>121</sup>

## B. Terminación.

Como todos los contratos, tienen modos de terminación normales (expiración o vencimiento del término inicial fijo) y anormales. Dentro de los segundos, están: a) revocación: (acuerdo de partes para privar de eficacia el contrato), la cual se da esporádicamente, por las características económico-financieras de nuestro contrato;<sup>122</sup> b) destrucción de la cosa: En algunas situaciones se pacta, en clara desventaja para el tomador, que ante tal situación, ya sea por el hecho de un tercero o caso fortuito, no puede pretender disminución del precio, cláusula dudosamente válida al establecer un desequilibrio;<sup>123</sup> c) resolución: pudiendo ser legal (pacto comisorio tácito, art. 692 Código Civil) o convencional (pacto comisorio expreso, calificando el incumplimiento, y determinando sus consecuencias). El incumplimiento de las obligaciones del proveedor, resuelve el contrato de venta, constituyendo ello una condición resolutoria del contrato de arrendamiento financiero, pues para la entrega del bien al tomador es menester el cumplimiento previo del proveedor;<sup>124</sup> d) quiebra del dador o del tomador,<sup>125</sup> etc.

## CONCLUSIÓN

El leasing financiero es un contrato innominado mixto por medio del cual se programan intereses mercedores de tutela, que exige e impone, ante su utilización creciente en nuestro medio, una regulación jurídica apropiada, para evitar las cláusulas abusivas y las interpretaciones divergentes en cuanto a su naturaleza y régimen jurídicos.

119. V. ESCOBAR GIL, R., *op. dt.*, p. 62; BLAS MARRUPE Y ROCCO, *op. al.*, p. 1917. SHUKETT-BROWN-MOCK, *Técnicas financieras para el desarrollo de empresas*, México, Ed. Limusa, 1ª edición, 1979, pp. 78-79.

120. V. ESCOBAR GIL, R., *op. til*, p. 62.

121. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. dt.*, p. 409.

122. Podría darse cuando el tomador no desee continuar en la explotación económica del equipo y al dador le resulte más rentable cederlo en otras manos.

123. V. CENTRO DE LEASING Y FACTORING, *op. dt.*, p. 240.

124. El efecto de la resolución del contrato de compraventa entre dador y proveedor respecto al de arrendamiento financiero entre dador y tomador, no es un aspecto pacífico en doctrina, tal parece que si el incumplimiento no es imputable ni al dador ni al tomador no podría resolverse el segundo contrato.

125. V. BARREIRA DELFINO, E., *op. dt.*, pp. 15-22. V. DE NOVA, G., *op. dt.*, pp. 41-51.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABATTI, Luis Enrique, *Voz: Contrato de lea-sing*, **Enciclopedia Omeba**, apéndice tomo IV, Buenos Aires, Ed. Omeba, 1982.
- ABATTI, Enrique, *El contrato de leasing*, Buenos Aires, Editorial Bias, S.E., 1979.
- AVILES PÉREZ, Rene, *El contrato de leasing en Puerto Rico*, **Revista de Derecho Puer-torriqueño**, Ponce Pto. Rico, Universidad Católica de Pto. Rico, No. 86, año XXII, noviembre 1982-febrero 1983.
- BARREIRA DELFINO, E., *El leasing y la quiebra*, **Revista de Derecho Comercial y Obligaciones**, Buenos Aires, Depalma, No. 91, año XVI, febrero 1983.
- BIGLIAZZI GERI, L.; BRECCIA, U.; BUSNELLI, F.D. y NATOLI, U., *Diritto Civile, Obbliga-zioni e Contratti*, Torino, UTET, S.E., tomo III, 1986.
- BLAS MARRUPE, Jorge y ROCCO, Mónica, *El leasing*, **Revista Notarial**, Buenos Aires, No. 899, año 88, 1981.
- BOGGIANO, Antonio, *Derecho Internacional Privado*, Buenos Aires, Depalma, 2ª edición, tomo II, 1983.
- BOLLINI SHAW Y BONEO VILLEGAS, *Manual para operaciones bancarias y financieras*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 2ª edición actualizada, 1981.
- BROSETA PONT, Manuel, *Manual de Derecho Mercantil*, Madrid, Ed. Tecnos, 3ª edición, 1978.
- CABANILLAS SÁNCHEZ, Antonio, *La naturaleza del leasing o arrendamiento financiero*, **Anuario de Derecho Civil**, Madrid, tomo 35, fascículo 1, enero-marzo 1982.
- CASAFONT ROMERO, Pablo, *Ensayos de Derecho Contractual*, San José, Colegio de Abogados, 2ª edición, 1979.
- CENTRO DE LEASING Y FACTORING (FLORENCIA), *El leasing: Problemas jurídicos y efectos en la práctica*, **Revista PELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 45, mayo 1982.
- COILLOT, Jacques, *El leasing*, Madrid, Editorial Maffré, 4ª edición, 1979.
- CREMIEUX-ISRAEL, D., *Leasing et crédit bail mobiliers*, París, Dalloz, 1975.
- DE ANDRADE GIL, Otto, *Leasing (arrendamento mercantil)*, **Revista de la Informa-cao Legislativa**, Brasilia, Editada pelo Senado Federal, No. 68, año 17, outubro-dezembro, 1980.
- D'ELIA, Rosa y RONCHETTI, Néstor, *Tipicidad y atipicidad contractual*, **Revista Notarial**, Buenos Aires, No. 826, año 81, 1976.
- DE NOVA, Giorgio, *Il contratto di leasing*, Milano, Giuffré Editore, 2ª edizione, 1985.
- DÍAZ BRAVO, Arturo, *Contratos mercantiles*, México, Haría, 1ª edición, 1983.
- ESCOBAR GIL, Rodrigo, *El contrato de leasing financiero*, Bogotá, Ed. Temis, 1ª edición, 1984.
- FERRI, Giuseppe, *Manuale di Diritto Commer-ciale*, Torino, UTET, 4ª edizione, 1978.
- FRIGNANI, Aldo, *Il Diritto del Commercio Inter-nazionale*, Torino, IPSOA, S.E., 1986.
- FRISCH, Philipp y GUTIÉRREZ CARDONA, Carlos, *El arrendamiento financiero*, **Foro**, Colegio de Abogados México, 6ª época, No. 16, enero-marzo 1979.
- GITMAN, Lawrence, *Fundamentos de administración financiera*, México, Haría, S.E., 1978.
- GIULIANI FONROUGE, Carlos, *Derecho Financiero*, Buenos Aires, Depalma, 3ª edición, vol. 1, 1984.
- JOHNSON, Robert W., *Administración financiera*, México, Cecsca, 6ª edición en español, 1982.
- JUAN LOZANO, Ana María, *A propósito de la tributación en el IVA del contrato de leasing*, **Revista Española de Derecho Financiero**, Madrid, Civitas, No. 67, jul.-sept. 1990.
- LINARES BRETÓN, Samuel, *El contrato de locación financiera (leasing) en la banca argentina*, **Revista PELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 31, setiembre 1978.
- LUCAS DE LEYSSAC, Claude, *L'obligation de publier les contrats de crédit-bail mobilier et son*

*application dans le temps*, **Recueil Daloz Sirey**, Paris, 29 janvier, No. 5, 1975.

- MARZORATI, H., *El leasing como forma de inversión extranjera*, Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones, Buenos Aires, año 6, No. 35, octubre 1973.
- MENDOZA MÉNDEZ, Enrique, *Apuntes sobre el arrendamiento financiero*, Revista Jurídica de la Universidad de Puerto Rico, vol. LII, No. 3, 1983.
- MESSINEO, Francesco, *Doctrina general del contrato*, Buenos Aires, EJE, traducción tercera edición italiana, 1952.
- MUÑOZ, Luis, *Contratos y negocios jurídicos financieros*, Buenos Aires, Ed. Universidad, S.E., tomo II, 1981.
- OLVERA DE LUNA, Ornar, *Contratos mercantiles*, México, Ed. Porrúa, 1ª edición, 1982.
- PARDO, Fernando y OLCESE, Jorge, *Manual de crédito internacional*, México, Ediciones Contemporáneas, 2ª edición, 1984.
- PARRA BORTOT, Edgar, *Consideraciones legales sobre el leasing*, Revista PELABAN, Bogotá, Ed. Kelly, No. 18, julio 1974.
- RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio, *Contratos ban-carrios*, Bogotá, Biblioteca PELABAN, 2ª edición, 1979.
- RICO PÉREZ, Francisco, *Uso y disfrute de bienes ajenos con opción de compra*, La contratación por leasing en España, Madrid, Editorial Reus, 1974, p. 20.
- ROJAS PALMA, Rodrigo, *Tratamiento financiero, contable y tributario del leasing en Chile*, Revista de Derecho Económico, Santiago de Chile, Opto, de Derecho Económico de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile, Nos. 54-55, julio-sept. y oct.-dic. de 1981.
- ROLIN, Serge, *El leasing*, Madrid, Ediciones Pirámide, 1974.
- SAGRERA RIBAS Y MARTORELL DE BALAZO, *Hacia un mayor conocimiento de l contrato de leasing*, Revista Jurídica de Cataluña, No. 561, octubre 1972.
- SÁNCHEZ MEDAL, Ramón, *De los contratos civiles*, México, Porrúa, 8ª edición, 1986.
- SHOJI OGASAVARA, Roberto, *Leasing no Brasil: o arrendamento mercantil e o mercado-financeiro*, XVIII Reunión de Técnicos de Bancos Centrales del Continente Americano, Banco de la República Dominicana, 1-6 noviembre 1981.
- SHUKETT-BROWN-MOCK, *Técnicas financieras para el desarrollo de empresas*, México, Ed. Limusa, 1ª edición, 1979.
- SILVA RUIZ, Pedro, *El leasing inmobiliario en Puerto Rico*, Revista Notarial, Buenos Aires, No. 880, año 91, 1985.
- VÁZQUEZ GEHRELS, Enrique, *Problemas jurídicos del contrato de arrendamiento con opción de compra*, ensayo inédito en páginas poligrafiadas.
- VÁZQUEZ PANDO, Fernando, *En torno al arrendamiento financiero*, Revista de Investigaciones Jurídicas, México, No. 4, año 4, 1980.
- WALD, Amoldo, *Aspectos tributarios do leasing*, Revista de la Informagao Legislativa, Brasilia, Editada pelo Senado Federal, No. 46, año 12, abril-junho 1975.
- ZAVALA RODRÍGUEZ, Carlos, *Derecho de la empresa*, Buenos Aires, Ediciones Depalma, S.E., 1971.