

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;⁶² y la posibilidad de transformación del derecho personal de disfrute en un derecho de propiedad al término del contrato.⁶³

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 empresario en materia de equipamiento y sustitución de la obsolescencia".⁶⁴ 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 inver-

sión 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".⁶⁵

D. Configuración del contrato en el Derecho costarricense.

El contrato sub exámene 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° 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° 6826 de 8 de noviembre de 1982), al definir el hecho generador en su artículo 2,

62. V. BIGLIAZZI GERI, L., BRECCIA, U., BUSNELLI, F.D. y NATOLI, U., *Diritto Civile, Obbligazioni e Contratti*, Torino, UTET, S.E., tomo III, 1986, p. 627.

63. *Loc. cit.*

64. BARREIRA DELFINO, E., *op. cit.*, pp. 3-4.

65. *Ibidem*, p. 6.

inciso c), (art. 3 del Reglamento a esa Ley), entendiéndose 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 Tributarios⁶⁶ 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".⁶⁷

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";⁶⁸ 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. I, 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".⁶⁹

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,⁷⁰ 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".⁷¹

E. Caracteres jurídicos.

1. Consensual: Se perfecciona con el mero consentimiento de las 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. Traslativo 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. *Intuitu 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.⁷²

69. 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, Civitas, No. 67, jul.-sept. 1990, pp. 351 y ss.

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

71. *Loc. cit.*

72. 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.⁷³⁻⁷⁴

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.⁷⁵ 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.⁷⁶ De lo que antecede, se desprende su vocación esencialmente financiera.⁷⁷

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.⁷⁸

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 indubitante 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. cit.*, pp. 22-23.

74. "Condivido la tesi di chi nega (Calandra Buonauro) che possa individuarsi tra i due contratti un collegamento negoziale in senso tecnico: tale cioè da portare alla conseguenza che la patologia di un contratto comporta la patologia dell'altro. Perché si abbia collegamento in senso tecnico, è necessario che ricorra tra due contratti da un lato un nesso obiettivo (economico o teologico) e dall'altro una interazione delle parti di collegare i varie negozi in uno scopo comune. Nel caso dell'operazione di leasing, non può dirsi che il fornitore si determini alla vendita (o all'appalto) in funzione della circostanza che il bene verrà concesso in leasing dall'acquirente (o dal committente), e dunque non si può ritenere che vendita (o appalto) e leasing siano contratti collegati. Quanto sin qui detto non significa che le parti possano instaurare un legame tra i due contratti." DE NOVA, Giorgio, *op. cit.*, p. 23.

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

76. V. LINARES BRETON, Samuel, *op. cit.*, 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. cit.*, pp. 287-288 y LONDOÑO HOYOS, Fernando, *Propuesta de un sistema jurídico bancario para Colombia*, Revista FELABAN, Bogotá, Ed. Kelly, No. 49, mayo 1983, pp. 111-142.

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

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

so una persona que ejerce una profesión liberal.⁷⁹

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.⁸⁰

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.⁸¹

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.⁸²

4. Consentimiento.

El contrato de leasing financiero es consensual, 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.⁸³

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,⁸⁴ 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.⁸⁵

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. cit.*, p. 1916.

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

81. V. COILLOT, J., *op. cit.*, p. 94.

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

83. V. *ibidem*, p. 55.

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

85. V. COILLOT, J., *op. cit.*, 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.⁸⁶

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.⁸⁷

Se divide en dos subfases:

a) Negociación directa entre tomador y proveedor, en torno 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.⁸⁸

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

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.⁹⁰

2. Perfección.

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

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*, Paris, 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 período forzoso irrevocable.

87. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. cit.*, p. 494 y ESCOBAR GIL, Rodrigo, *op. cit.*, 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 deliberar 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 subfase 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 inadmisibles 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. COILLOT, J., *op. cit.*, pp. 131-132.

89. La solicitud debe contener la identidad de la empresa o persona que solicita 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. cit.*, pp. 24-26. ESCOBAR GIL, Rodrigo, *op. cit.*, 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.⁹²

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.⁹³

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.⁹⁴

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, pár. 2º y 1135 C.C.).⁹⁵

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.⁹⁶

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 ejerce la opción de compra; resolver el contrato, en caso de inejecución de las obligaciones (v. art. 1140 y 1147 C.C.).⁹⁷

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. COILLOT, J., *op. cit.*, pp. 139-140.

93. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. cit.*, p. 507. COILLOT, J., *op. cit.*, pp. 153-154. LINARES BRETON, S., *op. cit.*, p. 28 y ESCOBAR GIL, R., *op. cit.*, p. 72.

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

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

96. *Loc. cit.*, v. DE NOVA, G., *op. cit.*, pp. 26-31.

97. V. CORSI, L., *op. cit.*, pp. 284-285 y OLVERA DE LUNA, O., *op. cit.*, 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.⁹⁸

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.⁹⁹

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.¹⁰⁰ De no ser así, el dador le debe al tomador las garantías de los artícu-

los 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. COILLOT, J., *op. cit.*, pp. 154-155.

99. V. ESCOBAR GIL, R., *op. cit.*, p. 74. y COILLOT, J., *op. cit.*, 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.¹⁰¹

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).¹⁰²

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.¹⁰³

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.¹⁰⁴

f) Permitir la inspección y publicidad: Derivan 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.¹⁰⁵

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. cit.*, p. 505.

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

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

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

105. V. ESCOBAR GIL, R., *op. cit.*, 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 temps*, Recueil Daloz Sirey, París, 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.¹⁰⁶

h) Informar de los actos perturbatorios 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.¹⁰⁷

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.¹⁰⁸

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.¹⁰⁹

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.¹¹⁰ Hay variaciones sustanciales en el precio, plazo, bien y consentimiento de las partes. Se trata de una promesa unilateral de dar en leasing financiero, la cual debe aceptarse en las condiciones previamente establecidas, y antes de la expiración del término inicial.¹¹¹

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.¹¹² Esta opción de compra es uno de los elementos definitorios del contrato sub exámine, 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-

106. V. RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. cit.*, p. 503; ESCOBAR GIL, R., *op. cit.*, p. 485; COILLOT, J., *op. cit.*, p. 159 y MENDOZA MÉNDEZ, E., *op. cit.*, p. 685.

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

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

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

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

111. V. ESCOBAR GIL, R., *op. cit.*, 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.¹¹³

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 2º 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.¹¹⁴

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 even-

tualidad 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.¹¹⁵ Su justificación, radica en las dificultades que puede tener el dador para colocar un material demasiado especializado en un mercado pequeño.¹¹⁶ 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.¹¹⁷ 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).¹¹⁸

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. cit.*, pp. 508-509, COILLOT, J., *op. cit.*, p. 170 y LINARES BRETON, S., *op. cit.*, 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 considerarse que no hubo uso normal del equipo; si el precio de venta es superior, el tomador recibe el excedente. V. AVILÉS PÉREZ, R., *op. cit.*, p. 242; BOLLINI SHAW Y BONEO VILLEGAS, *op. cit.*, p. 293 y RODRÍGUEZ AZUERO, S., *op. cit.*, 509.

115. V. DE NOVA, G., *op. cit.*, pp. 34-39. SILVA-RUIZ, P., *op. cit.*, 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.¹¹⁹ Este término debe ser expresamente pactado y no puede revocarse unilateralmente por ninguna de las partes.¹²⁰

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.¹²¹

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: (acuer-

do de partes para privar de eficacia el contrato), la cual se da esporádicamente, por las características económico-financieras de nuestro contrato;¹²² 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;¹²³ 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;¹²⁴ d) quiebra del dador o del tomador,¹²⁵ etc.

CONCLUSIÓN

El leasing financiero es un contrato innominado mixto por medio del cual se programan intereses merecedores 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. cit.*, p. 62; BLAS MARRUPE Y ROCCO, *op. cit.*, 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. cit.*, p. 62.

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

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

123. V. CENTRO DE LEASING Y FACTORING, *op. cit.*, 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. cit.*, pp. 15-22. V. DE NOVA, G., *op. cit.*, pp. 41-51.

BIBLIOGRAFÍA

- ABATTI, Luis Enrique, *Voz: Contrato de leasing*, **Enciclopedia Omeba**, apéndice tomo IV, Buenos Aires, Ed. Omeba, 1982.
- ABATTI, Enrique, *El contrato de leasing*, Buenos Aires, Editorial Bias, S.E., 1979.
- AVILÉS PÉREZ, René, *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.
- 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, Obbligazioni 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 FELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 45, mayo 1982.
- COILLOT, Jacques, *El leasing*, Madrid, Editorial Maffré, 4ª edición, 1979.
- CREMIEUX-ISRAEL, D., *Leasing et credit bail mobiliers*, París, Dalloz, 1975.
- DE ANDRADE GIL, Otto, *Leasing (arrendamiento mercantil)*, **Revista de la Informação Legislativa**, Brasília, 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, Giuffrè Editore, 2ª edizione, 1985.
- DIAZ BRAVO, Arturo, *Contratos mercantiles*, México, Harla, 1ª edición, 1983.
- ESCOBAR GIL, Rodrigo, *El contrato de leasing financiero*, Bogotá, Ed. Temis, 1ª edición, 1984.
- FERRI, Giuseppe, *Manuale di Diritto Commerciale*, Torino, UTET, 4ª edizione, 1978.
- FRIGNANI, Aldo, *Il Diritto del Commercio Internazionale*, 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, Harla, S.E., 1978.
- GIULIANI FONROUGE, Carlos, *Derecho Financiero*, Buenos Aires, Depalma, 3ª edición, vol. I, 1984.
- JOHNSON, Robert W., *Administración financiera*, México, Cecsa, 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 BRETON, Samuel, *El contrato de locación financiera (leasing) en la banca argentina*, **Revista FELABAN**, 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**, París, 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, Omar, *Contratos mercantiles*, México, Ed. Porrúa, 1ª edición, 1982.
- PARDO, Fernando y OLCESSE, Jorge, *Manual de crédito internacional*, México, Ediciones Contemporáneas, 2ª edición, 1984.
- PARRA BORTOT, Édgar, *Consideraciones legales sobre el leasing*, **Revista FELABAN**, Bogotá, Ed. Kelly, No. 18, julio 1974.
- RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio, *Contratos bancarios*, Bogotá, Biblioteca FELABAN, 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, Dpto. 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 del 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 poligráficas.
- VÁZQUEZ PANDO, Fernando, *En torno al arrendamiento financiero*, **Revista de Investigaciones Jurídicas**, México, No. 4, año 4, 1980.
- WALD, Arnoldo, *Aspectos tributarios do leasing*, **Revista de la Informação Legislativa**, Brasília, 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.