

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



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

LIC. ERNESTO JINESTA LOBO

### SUMARIO

|                                                 | Pág. |
|-------------------------------------------------|------|
| Introducción.....                               | 15   |
| I. Marco estructural y naturaleza jurídica..... | 15   |
| A. Concepto.....                                | 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. Clases.....                                  | 19   |
| 1. En razón de los sujetos.....                 | 19   |
| a) Leasing financiero.....                      | 19   |
| b) Leasing operativo.....                       | 19   |
| c) Lease back o leasing de retro.....           | 20   |
| 2. En razón del objeto.....                     | 21   |
| 3. En razón del ámbito geográfico.....          | 21   |
| C. Naturaleza jurídica.....                     | 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> .....                                            | 30 |
| <b>A. Subjetivos.</b> .....                                            | 30 |
| 1. Dador .....                                                         | 30 |
| 2. Tomador .....                                                       | 30 |
| 3. Proveedor .....                                                     | 31 |
| 4. Consentimiento .....                                                | 31 |
| <b>B. Objetivos</b> .....                                              | 31 |
| 1. Objeto .....                                                        | 31 |
| a) Bien dado en leasing financiero .....                               | 31 |
| b) Precio .....                                                        | 31 |
| c) Causa (función económico-social) .....                              | 32 |
| <b>C. Fases del contrato</b> .....                                     | 32 |
| 1. Prenegocial .....                                                   | 32 |
| 2. Perfección .....                                                    | 32 |
| 3. Ejecución .....                                                     | 32 |
| <b>III. Efectos del contrato.</b> .....                                | 33 |
| <b>A. Obligaciones y derechos del dador</b> .....                      | 33 |
| 1. Obligaciones .....                                                  | 33 |
| 2. Derechos .....                                                      | 33 |
| <b>B. Obligaciones y derechos del proveedor.</b> .....                 | 33 |
| 1. Obligaciones .....                                                  | 33 |
| <b>C. Obligaciones y derechos del tomador</b> .....                    | 35 |
| 1. Obligaciones .....                                                  | 35 |
| 2. Derechos .....                                                      | 36 |
| <b>D. Clausulado accesorio.</b> .....                                  | 37 |
| <b>IV. Duración y extinción.</b> .....                                 | 37 |
| <b>A. Duración.</b> .....                                              | 37 |
| <b>B. Terminación</b> .....                                            | 38 |
| <b>Conclusión.</b> .....                                               | 38 |
| <b>Bibliografía.</b> .....                                             | 39 |

## 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 eclosión de novedosos contratos, descuella el leasing fi-

nanciero, 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 "to lease", 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-

1. Véase PARRA BORTOT, E., *Consideraciones legales sobre el leasing*, Revista FELABAN, 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 generis".

### 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. Boothe 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>5</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), "location-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, locación financiera, arrendamiento mercantil, y arrendamiento con promesa de venta. Véase DE ANDRADE GIL, Otto, *Leasing (arrendamiento mercantil)*, *Revista de la Informação Legislativa*, Brasília, Editada pelo Senado Federal, No. 68, año 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 Reunión 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 OLCESSE, Jorge, *Manual de crédito internacional*, México, Ediciones Contemporáneas, 2ª edición, 1984, p. 152.
6. V. ABATTI, Luis Enrique, *Voz: Contrato de leasing*, *Enciclopedia Omeba*, 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 (relewa 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*, Torino, IPSOA, S.E., 1986, p. 198. COILLOT, Jacques, *op. cit.*, supra 7, 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, Harla, 1ª edición, 1983, p. 89.

10. V. MUÑOZ, Luis, *op. cit.*, p. 850.

11. V. OLVERA DE LUNA, Omar, *Contratos mercantiles*, México, Ed. Porrúa, 1ª edición, 1982, p. 178.

12. V. GITMAN, Lawrence, *Fundamentos de administración financiera*, México, Harla, 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 su-

puesta 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 imponible 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. cit.*, p. 227.

17. V. ROJAS PALMA, Rodrigo, *op. cit.*, p. 99 y JOHNSON, R., *op. cit.*, p. 535.

18. V. BOLLINI SHAW Y BONEO VILLEGAS, *op. cit.*, p. 293-294. ROJAS PALMA, Rodrigo, *op. cit.*, 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 Informação Legislativa, Brasília, Editada pelo Senado Federal, No. 46, año 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-

22. V. ROJAS PALMA, R., *op. cit.*, pp. 100-101. GITMAN, L., *op. cit.*, p. 530. SHOJI OGASAVARA, R., *op. cit.*, p. 22.

23. V. RODRÍGUEZ AZUERO, Sergio, *Contratos bancarios*, Bogotá, Biblioteca FELABAN, 2ª edición, 1979, p. 496.

24. V. FRIGNANI, A., *op. cit.*, p. 189 y ABATTI, L.E., *op. cit.*, p. 153.

25. V. 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, p. 241. ABATTI, L.E., *op. cit.*, 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. cit.*, p. 1906. AVILÉS PÉREZ, René, *op. cit.*, p. 240. GITMAN, L., *op. cit.*, p. 514.

27. GITMAN, L., *op. cit.*, p. 151. BOLTEN, Steven, *op. cit.*, 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, lo 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) *Lease 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, movilizandolos activos fijos; retiene el uso y goce de los bienes con la posibilidad de readquirirlos 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. cit.*, p. 218.

29. V. DE NOVA, Giorgio, *op. cit.*, p. 3. PARRA BORTOT, Édgar, *Consideraciones legales sobre el leasing*, Revista FELABAN, 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. *Ibidem*, p. 21. GITMAN, Lawrence, *op. cit.*, p. 515 y PARRA BORTOT, E., *op. cit.*, p. 56.

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

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

34. V. ESCOBAR GIL, R., *op. cit.*, p. 23 y ABATTI, L.E., *op. cit.*, 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 recae 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 exámine 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 FELABAN, Bogotá, Ed. Kelly, No. 45, mayo 1982, p. 243. LINARES BRETON, Samuel, *El contrato de locación financiera (leasing) en la banca argentina*, Revista FELABAN, 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. cit.*, 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 BRETON, 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 eventualmente 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 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 exámine 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 DELFINO 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. cit.*, p. 230.

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

44. V. CORSI, L., *op. cit.*, p. 287; COILLOT, J., *op. cit.*, p. 83.

45. V. BARREIRA DELFINO, E., *op. cit.*, 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. *ibidem*, 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. cit.*, p. 33.

49. V. AVILÉS PÉREZ, René, *op. cit.*, p. 224.

50. V. CENTRO DE LEASING Y FACTORING, *op. cit.*, 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 leasing 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. *ibídem*, p. 224.

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

53. V. LINARES BRETON, Samuel, *op. cit.*, pp. 29-30.

54. V. BROSETA PONT, Manuel, *Manual de Derecho Mercantil*, Madrid, Ed. Tecnos, 3ª edición, 1978, p. 397. Esta tesis también es compartida por ILLESCAS ORTIZ, COGORNO, PUIG BRUTAU, RODRÍGUEZ AZUERO, BOLLINI SHAW, BONEO VILLEGAS y BENAVIDES DEL REY.

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. cit.*, pp. 400-401.

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

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

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

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

61. *ibidem*, p. 281. También afirman que es un contrato sui generis 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.