

EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO EN COSTA RICA

Luis Arturo Chaves Alvarado

Economista y Abogado
Profesor de la Escuela de Economía
Universidad Nacional, Heredia

RESUMEN

La palabra leasing se ha ido introduciendo en el mundo de los negocios y de la producción en Costa Rica. Aunque se le ha querido asociar con algunas de las formas típicas de contratación existentes, como el arrendamiento, lo cierto es que el contrato leasing es una forma atípica de contratación, formando parte de los nuevos y modernos contratos del mundo globalizado.

Entre los beneficios que se le atribuyen están el de la posibilidad de adquirir bienes que en algunos casos no son financiados por créditos bancarios, así como la eventualidad de contar con escudos fiscales.

Estos beneficios, así como la agilidad de los trámites y la posibilidad de financiar una mayor gama de bienes ha hecho que en muchos países, como Estados Unidos y países europeos, el leasing haya tenido un gran auge en los últimos años como forma de financiamiento de activos.

En nuestro país también se ha abierto esta forma moderna de contratación, evolucionando muy rápidamente sobre todo en el número de contrataciones realizadas, lo que plantea un reto a nuestro ordenamiento especialmente el civil, por tratar de regularlos.

En el presente artículo se trata de analizar los aspectos generales del contrato leasing, las clases de este, su naturaleza, sus partes, así como las fases de su conformación. Al final planteamos algunas aspectos de su evolución, manifestaciones y situación normativa en Costa Rica.

I. INTRODUCCIÓN

Proviendo de la lengua inglesa el vocablo leasing, traducido literalmente al español no aclara suficientemente todo lo que esta figura significa. Aunque muchas veces en nuestro idioma se le trata simplemente como contrato de arrendamiento, este no logra expresar su complejidad, tal como veremos al tratar su naturaleza jurídica, la cual excede en mucho la estructura jurídica dogmática del arrendamiento. Lo correcto sería hablar de "contrato de arrendamiento financiero con opción de compra" o de "contrato de financiación de uso de bienes ajenos". Al

no tener pues la palabra leasing su equivalente práctico en español, la mayoría de la doctrina se inclina por utilizar la expresión inglesa "leasing" seguido del objetivo "financiero", para subrayar de esta forma las implicaciones financieras y económicas que hacen de este un contrato "sui generis".

El leasing financiero nace en Estados Unidos en la década de los cincuenta, diez años después empieza a ser utilizado en Europa y Latinoamérica. 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 Carolina, 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 de adquisición, volumen y posibilidad de aprovechar el pedido. Ante el éxito obtenido fundó la United States Leasing Corporation, para financiar otras empresas¹.

El arrendamiento financiero con opción de compra o leasing financiero, es un contrato mercantil, merced al cual una sociedad especializada, conocida como dador, se obliga a adquirir la propiedad de un bien o equipo, cuyo proveedor y especificaciones técnicas son señaladas 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 y forzoso, que corresponde a su amortización y 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, que pueden ser inclusive la sustitución del bien por uno nuevo o más moderno, o bien devolverlo².

Buonocore al analizar la figura, señala que el término leasing es utilizado no para indicar el contrato de locación, sino mas bien para ilustrar un típico instrumento de financiación, que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella. Lo anterior explica por qué la expresión italiana mas difundida para expresar esta figura es la locación financiera, donde el término locación indica el núcleo básico del instituto, o al menos la relación jurídica preponderante, mientras el objetivo financiero capta el aspecto teleológico del fenómeno: la función de financiación que éste cumple³.

Por su parte la legislación francesa lo ha denominado como un contrato de "credit-bail" (crédito arriendo), que ha sido objeto de glosas, pero que señala que el arrendamiento coexiste con una función crediticia. Partiendo de esta idea, podríamos afirmar que en América Latina comienza a ser utilizado el término de "arrendamiento financiero" que indica sin lugar a dudas, cómo valiéndose de la estructura del contrato de arrendamiento se obtiene, la realización de un concurso financiero que por su participación finalista en la concepción del contrato, explica cómo y por qué caben frecuentes excepciones a las normas tradicionales del contrato de alquiler. Debe además agregarse que el "leasing", en su forma más

representativa, tiene como característica consagrar una opción a favor del arrendatario para continuar el contrato por otro tiempo o adquirir los bienes objeto del acuerdo inicial.

En la práctica del leasing en los Estados Unidos y Europa las palabras "lessor" y "lessee" son las más utilizadas para significar "entidad financiera" y "empresario- cliente". Dichas denominaciones traducidas literalmente significan "locador" y "locatario" respectivamente, pero tienen un más amplio significado desde que se les toma como partes del contrato de leasing, pues, como veremos posteriormente, por ser éste un contrato autónomo, los sujetos que lo llevan acabo adquieren obligaciones también diferentes.

En doctrina son muy pocos los autores que se han preocupado por definir y demostrar el carácter autónomo del contrato de leasing financiero. Uno de los autores que ha procurado señalar esta característica es Vázquez Pando, quién señala que ésta "...es una figura típica del derecho consuetudinario, con sus propios perfiles que, con todo riesgo implicado en cualquier intento definitorio, podríamos definir como un contrato en virtud del cual, una de las partes se obliga a adquirir un bien, a conceder el uso del mismo a la otra parte, por un plazo forzoso para ambas y, a elección de ésta, a transmitirle la propiedad del objeto al término del plazo o a prorrogar el plazo, a cubrir una cantidad determinada o determinable como contraprestación del uso, aún en el supuesto de la pérdida del objeto, y a ejercitar necesariamente algunas de las opciones previstas a la terminación del plazo forzoso"⁴.

II. CLASES DE CONTRATOS LEASING

Tal y como lo ha señalado la jurisprudencia, la cuestión sobre el concepto leasing no es sencilla. La denominación de leasing es utilizada muchas veces para designar desde el alquiler puro y simple, hasta las modalidades más avanzadas y con sofisticadas variantes. En el comercio internacional se utiliza frecuentemente para referirse a figuras vinculadas de algún modo al contrato leasing pero que en modo alguno son identificables plenamente con este, tal es el caso del "leasing broker", que en realidad es un intermediario de leasing que aporta asistencia al posible tomador y ofrece sus relaciones financieras para encontrar los medios para arriendo del material que desea. En este caso la compañía de leasing broker lo que percibe es una comisión como intermediario.

¹ Ver Jinesta Lobo, Ernesto. 1998.

² Escobar Gil, Rodrigo. 1984. p. 97.

³ Ver Buonocore (Vincenzo) y otros. 1975.

⁴ Vázquez Pando, Fernando. 1980, p. 91.

Pese a esto la mayor parte de la doctrina señala las siguientes modalidades de contratos leasing:

- a) Leasing operativo: Esta modalidad se presenta en relación a bienes con una amplia demanda en el mercado y que permite volverlos a arrendar con cierta facilidad en cualquier momento. Generalmente en este tipo de contrato se consagra la facultad a favor del arrendatario de pedir la terminación del contrato en cualquier momento, por obsolescencia. Con frecuencia el contrato esta acompañado de la prestación de una serie de servicios remunerados como mantenimiento, reparación de material, asistencia técnica, etc., lo cual marca importantes diferencias en relación con el leasing financiero. Con el leasing operativo pueden preverse dos modalidades de sociedad arrendadora: que se trate de la misma productora de los bienes que juega al mismo tiempo los papeles de proveedora del material y la arrendadora del mismo, o que se trate de compañías de leasing, distintas del proveedor, que adquieren los bienes para arrendarlos dentro del marco que acabamos de presentar.
- b) Leasing financiero: en este la sociedad arrendadora a petición de su cliente, adquiere de un proveedor determinado los bienes o equipos para dárselos en arrendamiento mediante el pago de una remuneración en donde el punto de referencia inicial es el período de amortización de los bienes y con la opción a favor del arrendatario de prorrogar el contrato en nuevas condiciones o adquirir el bien a la finalización del contrato.
- c) Lease-back o leasing de retro: en esta modalidad de leasing, el cliente mismo hace el papel de proveedor. En esta figura el lease-back, el industrial, propietario de bienes y equipo, que requiere capital de trabajo, procede a vendérselos a la sociedad de leasing, la cual se los arrienda dentro del marco general. En esta clase de contrato el industrial moviliza sus activos fijos haciéndose de capital de trabajo, pero con la ventaja de seguir utilizándolos para la misma finalidad productiva que tenían en un comienzo.
- d) Renting: este contrato se asemeja por muchos aspectos al llamado contrato leasing operativo; presupone la existencia de materiales en poder de la sociedad y elimina la llamada etapa de colaboración entre las partes destinadas a la adquisición de los bienes. En esta clase de contrato, que guarda desde luego similitud con el

leasing es sumamente remota la opción de compra para el usuario, y por el contrario es bien frecuente el caso de que las sociedades arrendadoras se nieguen a venderlos, ya que su estructura de mercado implica conservar los equipos bajo su dominio en forma indefinida.

- e) Leasing nacional e internacional: desde una perspectiva geográfica podemos hablar de leasing nacional o interno que se da cuando los sujetos participantes así como el objeto, están todos sometidos a una misma legislación nacional. El leasing internacional se da cuando el tomador y el dador se encuentran bajo la jurisdicción de legislaciones diferentes, es el caso de la sociedad de leasing que se encuentra en un país y arrienda los bienes a un usuario de otro país, debiéndose recurrir en este caso a los mecanismo del derecho internacional privado para buscar las soluciones a las diferencias que puedan surgir en la realización del contrato.

III. NATURALEZA JURÍDICA DEL CONTRATO LEASING

El leasing financiero es un negocio jurídico que recurre a requisitos especiales de vinculación de las partes y por lo tanto a una regulación específica. Es un contrato nuevo, diferente de los tipos clásicos de contratos previstos en nuestra legislación, en ese sentido hablamos de que es un contrato atípico y autónomo. Es una figura sui generis y su causa hay que buscarlas en las transformaciones económico-sociales del mundo actual, a los cuales el derecho procura normar y consolidar para dar seguridad jurídica a los agentes económicos participantes.

El hecho de que el leasing financiero recurra a elementos existentes en otras relaciones contractuales típicas, es precisamente resultado de la complejidad y entrelazamiento de las relaciones comerciales financieras actuales, de las cuales el Derecho tendrá que hacerse eco, es por eso que podemos entender que no estén tipificadas aún. Lo que si no podemos entender es el afán de una parte de la doctrina, que basándose en eso elementos comunes a otras figuras contractuales, tratan de encasillarlo a la fuerza en algunas de esas otras figuras típicas, sin darse cuenta que la realidad siempre será más frondosa que la teoría. Es el derecho el que debe adaptarse a la cambiante realidad económica - social y no a la inversa.

El leasing financiero es contrato con individualidad propia y autonomía funcional, teniendo elementos tipificantes ha devenido en una figura definida y de

significación conocida y firme. Algunos de esos elementos tipificantes infaltables para calificar a un contrato como leasing financiero son:

- ◆ La opción de compra a favor del tomador; cuyo ejercicio es unilateral, libre e incondicional.
- ◆ La duración del contrato, fijado en función de la vida económica útil del bien.
- ◆ El precio que debe cubrir el costo de adquisición del bien y el beneficio.
- ◆ El dador adquiere el objeto conforme a las especificaciones técnicas del tomador, y no tendrá frente a esta responsabilidad por vicios en el objeto.
- ◆ La asunción por el tomador de los riesgos y vicios de la cosa y de su conservación y mantenimiento.
- ◆ El tomador se subroga en los derechos del dador contra el vendedor del bien.

Además de los elementos tipificantes el contrato de leasing se le pueden señalar los siguientes caracteres jurídicos:

- ◆ Consensual: esto es que se perfecciona por el mero consentimiento de las partes, al haber acuerdo entre dador y tomador se ponen de acuerdo en precio y condiciones del contrato.
- ◆ Plurilateral: surgen obligaciones recíprocas de tres partes: tomador, dador y proveedor.
- ◆ Oneroso: cada participante realiza una prestación y recibe una contraprestación, obteniendo de esto alguna utilidad.
- ◆ Traslato de uso y goce: el traslado de uso y goce del bien es la base económica de contrato.
- ◆ Adhesivo: se perfecciona con la aceptación por el usuario del contenido contractual determinado o predispuesto por la sociedad de leasing en todos los contratos. El usuario no puede discutir las condiciones contraactuales, las acepta o rechaza.
- ◆ Tracto sucesivo: Las prestaciones asumidas por cada parte se cumplen a cada instante, periódica y continuamente; el contrato no se ejecuta en un sólo momento.
- ◆ Conmutativo: las ventajas para las partes son recíprocas, ciertas y susceptibles de apreciación inmediata, desde el inicio del contrato.
- ◆ Intuito personae: como condición para que el contrato se realice está la capacidad económica del tomador y la confianza que este inspire al dador.
- ◆ No formal: en el contrato de leasing no es exigible la formalidad, pero si es recomendable por razones de seguridad para las partes la

formalización por escrito de las condiciones y su sometimiento al registro mercantil.

- ◆ Mercantilidad: esto es por la actividad netamente financiera de la empresa de leasing, la cual invierte, obtiene recursos de capital y los transfiere a otros con el fin de obtener utilidad. Hay intermediación y ánimo de lucro.
- ◆ Atípico: el leasing es un contrato que por su origen reciente no está regulado por la ley, razón por la cual en él tiene trascendencia vital el principio de la autonomía de la voluntad, pues son los particulares los que señalan sus efectos y alcances jurídicos, siempre que no atenten contra el orden público, la moral y las buenas costumbres. Conviene aclarar que si bien el contrato del leasing financiero es atípico legalmente hablando, ha logrado una tipicidad social perfilándose en la vida jurídica antes de obtener reconocimiento legislativo. La tipicidad social de hecho suele preceder a la legal, puesto que ciertos contratos existen con caracteres particulares antes de ser regulador por la ley, además la tipicidad social es más elástica en la configuración de tipos y opera por remisión a la conciencia socio-económica y ética⁵.

IV. PARTES EN EL CONTRATO DE LEASING

1. Arrendatario o usuario

Es el industrial, cliente de la sociedad de leasing, quien asegura el aspecto técnico de la operación en el sentido de que, por regla general, identifica y determina sus necesidades y las clases de maquinaria o equipo que le satisfacen. Por tanto es él y no la sociedad de leasing quien da su conformidad sobre calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de su entrega. Entre sus obligaciones están:

- a) Escoger el bien: esta escogencia permite a la sociedad de leasing exonerarse de parte de la responsabilidad en la entrega del bien.
- b) Usar y disfrutar el bien: según los términos que para eso se pactaron en el contrato, dándole una explotación racional sin poder cambiarle el destino.
- c) Pago del precio: se exige durante el plazo del contrato. Generalmente dentro de las condiciones se pacta algún tipo de garantías.
- d) Mantenimiento del bien: aunque nuestra normativa estipula en la arriendos típicos las reparaciones ordinarias y necesarias corren a cargo del arrendador, en el leasing financiero, el

⁵ D'elia, Rosa y Ronchetti, Néstor. 1976, pp. 615-616.

dador traspassa esta obligación al tomador, lo cual es válido por no contrariar ninguna disposición de orden público y por ser tomado por la libre voluntad de las partes. Es pues el tomador el que se obliga por su cuenta a asumir las reparaciones ordinarias, necesarias y demás gastos de mantenimiento, impuestos y seguros para amparar el bien, esto es porque él asume los riesgos como si se tratara del propietario.

- e) Permitir la inspección y la publicidad: estas se derivan del derecho de la sociedad de leasing de velar por la conservación y seguridad de su propiedad. Así mismo, para efectos de publicidad el usuario se obliga a colocar y mantener en el equipo con letras visibles e inalterables una placa o distintivo, que especifique que es propiedad de la sociedad de leasing, informándole así a los terceros su titularidad, además la sociedad tiene el derecho de tomar las medidas que estime necesarias para reconocimiento de su titularidad sobre el bien y el usuario la obligación de comunicar cualquier intento contra el estado y propiedad de este.
- f) Restituir el bien: el usuario tiene el deber, al finalizar el período inicial inmodificable, de devolver el bien en caso de que no formalice un nuevo contrato en condiciones distintas o no ejerza la opción de compra, ya que su uso y goce es en virtud de un título precario de mera tenencia. El bien debe restituirse en buen estado salvo el deterioro normal que se deriva por su uso y goce. Los gastos de restitución, desmontaje y reinstalación son a cargo del tomador.

2. Sociedad de leasing

Su función es asegurar el financiamiento para la adquisición de los bienes que están en la operación y trasladar su uso y goce. Entre sus obligaciones están:

- a) La compra del bien
- b) Velar por la entrega del bien
- c) Mantener al usuario en el goce y disfrute del bien. Esto es durante el período que dure el contrato, debiendo abstenerse de cualquier acto que perturbe ese goce.
- d) Respetar la opción de compra: esto es derecho básico del usuario, por lo que la sociedad de leasing debe respetar el precio de éste y el plazo para su ejercicio, respetando su libre decisión al respecto.

3. Proveedor

Su participación generalmente es marginal, aunque en algunas ocasiones puede tomar otras iniciativas como las de promoción o intermediación, así como

cualquier otra función que las partes estipulen en el contrato. Entre sus obligaciones están:

- a) La entrega del bien: el proveedor transfiere la titularidad a la sociedad de leasing y entrega el bien al usuario. La entrega incluye la instalación de éste.
- b) Garantías: por el carácter de contrato de leasing, generalmente es el usuario el que adquiere los derechos y acciones frente al proveedor respecto a las garantías. Esto se explica por cuanto la garantía material está ligada a su entrega, y en el caso del leasing es el usuario el que tiene la competencia técnica, para decidir si el bien tiene las características que indica el proveedor. O sea que la sociedad de leasing dada su función financiera tiende a exonerarse de brindar la garantía material del bien, estableciéndose en esta como la relación proveedor-usuario.

V. FASES DEL CONTRATO DE LEASING

1. Prenegocial

Esta es una etapa de colaboración que se inicia cuando el tomador determina sus necesidades y el material y 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.

Esta fase se puede dividir en dos subfases, a saber:

- a) Negociación directa entre usuario y proveedor en torno a las condiciones en compra del material. El usuario toma la decisión de inversión, determina las condiciones técnicas del equipo requerido y escoge el proveedor, entrando en contacto con éste para determinar las condiciones de compra del equipo, antes de dirigirse a la sociedad de leasing.
- b) Negociación entre usuario y sociedad de leasing: el futuro usuario, le dirige una propuesta a la sociedad de leasing, llenando una solicitud, después de haber escogido a la sociedad de leasing con la que quiere contratar. La solicitud es importante en la medida en que permite determinar la responsabilidad del usuario por el incumplimiento y para interpretar el contrato mismo.

La sociedad después de estudiada la propuesta de su cliente manifiesta su voluntad de contratar mediante la formulación de una oferta que contenga todos los elementos esenciales del contrato de leasing

financiero. Sólo si esta oferta es aceptada por el cliente, que es el destinatario de la misma y este adquiere el compromiso irrevocable de tomar el uso y goce de los bienes, la sociedad del leasing procede a la compra.

2. Fase de perfección

Aunque el leasing financiero es un contrato consensual que se perfecciona por el mero consentimiento (aceptación por el usuario de la oferta que le formula la sociedad de leasing), es recomendable que se estipule por escrito todas las condiciones para efectos probatorios.

3. Fase de Ejecución

Se inicia con la compra por parte de la sociedad de leasing del bien objeto del contrato. Firmado el contrato de leasing, la sociedad de leasing acepta por su cuenta la oferta del proveedor. El material será entregado en su lugar de utilización. El tomador está obligado, por cuenta del dador, a darle al proveedor un acta de conformidad, con el material entregado y sus especificaciones técnicas. El tomador que ha escogido el material, con vista a utilizarlo él mismo y lo ha recibido teniendo en cuenta su competencia técnica se obliga respecto del dador a descargarle de toda responsabilidad de este acto.

VI. EL LEASING EN COSTA RICA

Aunque el contrato de leasing se utiliza en países como Estados Unidos desde los años cincuenta, en Costa Rica se inició hace poco más de diez años, por parte de la empresa Crediticia, que luego cesó sus operaciones.

Después fue la empresa ICONET S.A. que se transformó en la Arrendadora BANTEC S.A., la cual incursionó en el mercado de este innovador servicio y posteriormente se incorporaron a la oferta algunas empresas como INTERFIN, Serving Leasing, PIC y Tecnoarrendadora.

El leasing se utiliza en Costa Rica, especialmente para la adquisición de vehículos, maquinaria y equipos, con opción de compra o sin ella, para el desarrollo de una empresa, previo estudio de sus características y condición financiera. Las opciones de arrendamiento deben quedar claras en el contrato, por cuanto esto va a tener efectos en los compromisos fiscales.

Si la empresa solicitante adquiere los bienes en calidad de arrendatario con una opción de compra al

final del contrato, por el valor residual del bien, esto no implica requisito obligatorio de que el cliente adquiere como activo propio el bien arrendado. En este caso la empresa se beneficia con el ciento por ciento de la cuota mensual de alquiler que es deducible en la declaración de impuestos, mientras que el bien aparece a nombre de la arrendadora que le da el servicio, la cual asume el respectivo impuesto sobre los activos.

Otra opción es la que tiene bastante similitud a un préstamo. En este caso el activo para efectos de pago de impuestos es registrado por la empresa como propio, por lo que paga el respectivo impuesto sobre los activos, pero cuenta con escudo fiscal en los gastos por depreciación y los referentes a intereses.

Algunas arrendadoras ofrecen solamente el tipo de leasing operativo, el cual cuenta con diferentes beneficios para la empresa, como son un mejor control de flujos de efectivo, disminuye la contabilidad de costos, y reciben el escudo fiscal que se da a la cuota de alquiler mensual. Además de que a las empresas se les abre la posibilidad de adquirir activos para su funcionamiento, cuando tienen el crédito cerrado en los bancos.

A pesar de ello, el comportamiento de este servicio en los últimos años ha sido muy dinámico, ha crecido incluso a tasas de hasta 100%, según algunos datos hechos públicos por la Asociación Costarricense de Arrendadores, asociación que agrupa a estas empresas.

En nuestro país ni el Código Civil, ni el Código Comercial regulan el contrato leasing. Tampoco hay ninguna ley específica al respecto, aunque si hay un proyecto de ley en la Asamblea Legislativa, el cual no se encuentra en un lugar prioritario para la discusión, en la Comisión de Asuntos Jurídicos.

En dónde si hay disposiciones claras, es en el ámbito tributario. Estos pronunciamientos tributarios son considerados muy adecuados para la práctica del servicio; sin embargo se considera que aún faltan algunos aspectos que deberían estar regulados con el fin de contar con mayores garantías tanto para arrendadores como para arrendatarios.

En la práctica judicial, el vacío legal es llenado por los administradores de justicia mediante la aplicación de la normativa existente, a los elementos comunes supra citados que tiene el leasing con otras figuras, resolviendo analógicamente en la mayoría de los casos.

La jurisprudencia nacional junto con la doctrina ha permitido ir decantando al leasing, sus elementos comunes y sus diferencias respecto a otras figuras que si están normadas por nuestro ordenamiento jurídico. Por ejemplo, en un pronunciamiento de la Sala Primera se señala: "... el leasing como ya se expuso, es mas que arrendamiento aunado a una opción de compra. Supone un convenio de orden financiero en dónde el plazo es un dato y no puede obviarse. De aquí que salvo el caso que las partes hubieren hecho alguna manifestación que permitiere conocer el nuevo modelo financiero concertado, la tenencia de los bienes y el pago del canon, lo mas que permitiría es presumir su intención de continuar el vínculo como un simple arrendamiento. Obsérvese, que de no ser así, el arrendamiento se convertiría en una venta a plazos, e incluso se trastornaría la relación en tal forma, que con el tiempo, se invertirían los roles de las partes, de modo que el acreedor llegaría a convertirse en deudor y viceversa..."⁶

Posteriormente, el Tribunal Superior Segundo Civil, Sección Segunda se pronuncia de la siguiente manera:

"...este contrato es considerado por la mayoría de la doctrina como la fusión resultante de un arrendamiento con una opción de compra (Cfr. 'El Contrato de Leasing Financiero (Arrendamiento Financiero) con opción de compra', de Ernesto Jinesta Lobo. Revista Judicial No. 55, páginas 13-40, especialmente página 25). Quiere ello decir que el hecho de que cuatro apartamentos están dados en arrendamiento con el sistema de venta denominado leasing, no necesariamente implica que van hacer efectivamente vendidos. Es tan sólo una posibilidad"⁷.

Pese a ese importante papel que ha venido jugando la jurisprudencia creemos que es absolutamente necesario el control regulatorio de ésta actividad (al igual que de otros nuevos tipos de contratos que también han surgido recientemente), por parte de nuestro ordenamiento jurídico. Dichos controles regulatorios favorecerán tanto a las empresas arrendadoras como a los usuarios, que vendrían a tener reglas claras en una actividad tan necesaria en una economía cada vez mas competitiva.

⁶ No. 163 Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia, San José a las catorce horas, treinta minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y dos.

⁷ No. 234 Tribunal Superior Segundo Civil Sección Segunda, San José a las nueve horas, cincuenta y cinco minutos del veinticinco de junio de mil novecientos noventa y seis.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blas Marrupe, Jorge y Rocco, Mónica. “*El Leasing*”. Revista Notarial, Buenos Aires, No. 899, año 88, 1981.

Buonocore, Vincenzo y otros. “*El Leasing*”, Buenos Aires, Editorial ABELEDO-PERROT, reimpresión, 1975, 340p.

D’elia, Rosa y Ronchetti, Néstor, “*Tipicidad y Atipicidad contractual*”. Revista Notarial, Buenos Aires, No.826, año 81, 1976.

Escobar Gil, Rodrigo. “*El contrato de leasing financiero*”, Bogotá, Editorial TEMIS, 1ª edición, 1984.

JINESTA LOBO (Ernesto). “*El contrato de factoring y leasing financiero*”, tesis 10658, 1988.

Jinesta Lobo, Ernesto. “*El contrato de leasing financiero*”. Revista Judicial. San José año XVII, No.55, marzo 1992, página 15-39.

Vásquez Pando, Fernando. “*En torno al Arrendamiento Financiero*”, Revista de Investigaciones Jurídicas, México, No.4 1980.