



**UNIVERSIDAD NACIONAL
"PEDRO RUIZ GALLO"
ESCUELA DE POSGRADO**



**MAESTRIA EN DERECHO CON MENCIÓN EN CIVIL
Y COMERCIAL**

"EL LEASING AGRÍCOLA"

TESIS

**PRESENTADA PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE MAESTRA EN
DERECHO CON MENCIÓN EN CIVIL Y COMERCIAL**

AUTORA:

Abg. DEISY DEL ROSARIO GUEVARA MURILLO

ASESOR:

Mg. CARLOS MANUEL CEVALLOS DE BARRENECHEA

LAMBAYEQUE, PERÚ

2019

“EL LEASING AGRÍCOLA”

Abg. Deisy del Rosario Guevara Murillo

AUTORA

Mg. Carlos Manuel Cevallos de Barrenechea

ASESOR

Presentada a la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo para optar el Grado de: MAESTRA EN DERECHO CON MENCIÓN EN CIVIL Y COMERCIAL.

APROBADO POR:

Dr. Freddy Widmar Hernández Rengifo

PRESIDENTE

Dr. Víctor Ruperto Anacleto Guerrero

SECRETARIO

Msc. Walter Ramos Manay

VOCAL

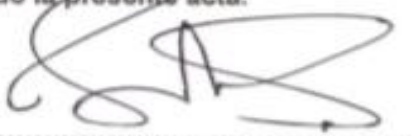
Siendo las 6:05 PM horas del día 4 de MARZO del año Dos Mil Diecinueve, en la Sala de Sustentaciones de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo de Lambayeque, se reunieron los miembros del jurado, designados mediante Resolución N° 2270-2018 EPG de fecha 19 DE NOVIEMBRE 2018, conformado por:
DR. FREDY NICHAR HERNANDEZ RENEIRO PRESIDENTE (A)
DR. VICTOR RUPERTO ANACLETO FUERREDO SECRETARIO (A)
MSc. WALTER RAMOS MAHAY VOCAL
MSc. CARLOS MANUEL CEVALLOS DE BRADENELAC ASESOR (A)
 con la finalidad de evaluar la tesis titulada EL LEASINIA AGRICOLA

presentado por el (la) tesista DEYSY DEL ROSARIO LUGUANA MULLICO sustentación que es autorizada mediante Resolución N° 0259-2019 EPG de fecha 20 DE FEBRERO DEL 2019

El Presidente del jurado autorizó el inicio del acto académico y después de la sustentación, los señores miembros del jurado formularon las observaciones y preguntas correspondientes, las mismas que fueron absueltas por el (la) sustentante, quien obtuvo 8.0 puntos que equivale al calificativo de BUENO

En consecuencia el (la) sustentante queda apto (a) para obtener el Grado Académico de MAESTRIA EN DERECHO CON MENCIÓN EN CIVIL Y COMERCIAL

Siendo las 6: PM horas del mismo día, se da por concluido el acto académico, firmando la presente acta.



PRESIDENTE



SECRETARIO



VOCAL



ASESOR

Declaración jurada de originalidad

Yo, Deisy del Rosario Guevara Murillo investigadora principal, y Mg. Carlos Manuel Cevallos de Barrenechea, asesor del trabajo de investigación “EL LEASING AGRÍCOLA”, declaramos bajo juramento que este trabajo no ha sido plagiado, ni contiene datos falsos. En caso se demostrara lo contrario, asumo responsablemente la anulación de este informe y por ende el proceso administrativo a que hubiere lugar. Que puede conducir a la anulación del título o grado emitido como consecuencia de este informe.

LAMBAYEQUE – PERU 2019

ABG. DEISY DEL ROSARIO GUEVARA MURILLO

AUTORA

MG. CARLOS MANUEL CEVALLOS DE BARRENECHEA

ASESOR

DEDICATORIA

***A JOSE ANTONIO y MARIA TERLINDA,
mis queridos padres, por ser los guías, la
motivación, el soporte en el caminar de mi
vida, pero sobre todo por su gran amor lo que
me ha permitido ser una persona de bien.***

AGRADECIMIENTO

A mis catedráticos de la Universidad Nacional “Pedro Ruiz Gallo”, por sus enseñanzas y motivación en la investigación del derecho, como rama del saber humano para lograr la paz social en justicia.

A Julio Daniel, mi esposo, por su apoyo en los días más difíciles de mi vida como estudiante.

A Thais, mi hija por ser el aliciente de mi vida personal y profesional; y, a Dios por darme la salud y la sabiduría en el trajinar diario, que nunca me abandona y que gracias a su protección lograre mis metas planteadas.

INDICE

RESUMEN_____	10
ABSTRACT _____	11
INTRODUCCIÓN _____	12
CAPITULO I_____	14
ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO._____	14
1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA _____	14
1.4. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO _____	19
1.4.1. JUSTIFICACION: El trabajo de investigación se justifica por su: _____	19
1.4.2. IMPORTANCIA: _____	20
1.5. OBJETIVOS: _____	21
1.5.1. GENERAL: _____	21
1.5.2. ESPECÍFICOS:_____	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
1.6. HIPÓTESIS _____	21
1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES _____	22
1.8. MARCO METODOLÓGICO. _____	23
1.8.1. Tipo de investigación _____	23
1.8.2. Enfoque_____	23
1.8.3. Alcance o nivel _____	24

1.8.4.	Diseño de la investigación _____	24
1.9.	POBLACIÓN Y MUESTRA _____	25
	CAPITULO II _____	27
	MARCO TEORICO _____	27
2.1.	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION _____	27
2.2.	ASPECTOS CONCEPTUALES _____	29
2.3.	ANTECEDENTES HISTORICOS _____	41
2.4.	NATURALEZA JURIDICA _____	50
2.5.	CARACTERES JURIDICOS _____	57
2.6.	SUJETOS QUE INTERVIENE EN EL CONTRATO _____	58
2.6.1.	ARRENDATARIO O USUARIO _____	58
2.6.2.	OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO _____	59
2.6.3.	ARRENDADOR O SOCIEDAD DE LEASING _____	62
2.6.4.	OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR O SOCIEDAD ARRENDADORA _____	63
2.6.5.	EMPRESAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO _____	64
2.8.	TIPOS DE LEASING _____	67
	CAPITULO III _____	96
	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN. _____	96
	CAPITULO IV: _____	105
	ANALISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS _____	105

CONCLUSIONES	117
RECOMENDACIONES	119
BIBLIOGRAFÍA GENERAL	120

RESUMEN

La época que nos ha tocado vivir viene caracterizada por una sociedad en constante y acelerada mutación, un ambiente como el que impera en nuestro país en estos días, cuyos ingredientes son una elevada incertidumbre económica, política y social, obliga a que la gerencia de un negocio, de un proyecto o incluso de una carrera personal; requiera para evitar continuos y costosos sobresaltos formularse una idea de la dirección de la evolución del contexto doméstico para que, partiendo de allí, intentemos estructurar un perfil de negocios basado en nuestro riesgo calculados ante la toma de decidir en que invertir, como financiar, que financiamiento, etc.

Dentro de un entorno de competencia global, las instituciones financieras han salido a ofrecer servicios de asesoría empresarial relacionados a nuevos proyectos y alternativas de financiamiento.

Además de los tradicionales servicios financieros que se limitan a fijar el monto del crédito, la tasa de interés y el plazo del crédito, los bancos más importantes ofrecen operaciones de financiamiento estructurado, como las que realiza la banca de inversión.

A partir de un estudio detallado de la empresa, los bancos estructuran el financiamiento que más se adapte a la realidad de dicha compañía; de ese modo, además de facilitar financiamiento a la empresa se evalúan otras alternativas como pueden ser la obtención de financiamiento mediante las agencias de crédito a la exportación (si la operación involucra importaciones), o a través del mercado de capitales. Si la empresa tiene planeado alguna inversión en activos fijos podría considerar un contrato de leasing.

Palabras claves: leasing agrícola, arrendamiento financiero.

ABSTRACT

The time that we have lived is characterized by a society in constant and accelerated mutation, an environment such as that prevails in our country these days, whose ingredients are a high economic, political and social uncertainty, requires that the management of a business, a project or even a personal career; require to avoid continuous and expensive shocks formulate an idea of the direction of the evolution of the domestic context so that, starting from there, we try to structure a business profile based on our risk calculated before the decision to invest, how to finance, that financing, etc.

Within an environment of global competition, financial institutions have come out to offer business advisory services related to new projects and financing alternatives.

In addition to the traditional financial services that are limited to fixing the amount of the credit, the interest rate and the term of the credit, the most important banks offer structured financing operations, such as those carried out by the investment bank.

From a detailed study of the company, the banks structure the financing that best suits the reality of said company; In this way, in addition to providing financing to the company, other alternatives are evaluated, such as obtaining financing through the export credit agencies (if the operation involves imports), or through the capital market. If the company has planned any investment in fixed assets, it could consider a leasing contract.

Keywords: *agricultural leasing, financial leasing.*

INTRODUCCIÓN

Los cambios son propios de la evolución histórica de los pueblos pero los apreciados últimamente se distinguen de los sucedidos en otros periodos de la historia, la intensidad de ellos, advertidos fundamentalmente en el campo de la tecnología y la informática produce un elevado envejecimiento de los bienes de capital, convertidos en obsoletos no por el normal desgaste de su uso, sino porque son desplazados por otros bienes más sofisticados. Por ello que hay máquinas que quedan anticuadas antes de ser puestas en servicio.

En este ambiente social y económico surge el leasing y se inserta en el mercado financiero como una técnica de financiamiento de la empresa complementaria a las tradicionales.

Debemos subrayar que el leasing no nace con el objeto de reemplazar a las clásicas fórmulas de financiamiento, no obstante es un valioso aporte a los prácticos a problemas financieros muy difíciles de solucionar a través de los acostumbrados negocios de créditos, ello aunado a la posibilidad de ir pagando la inversión conforme vaya produciendo el activo.

En poco tiempo el leasing, se ha convertido en uno de los más importantes métodos de financiamiento en los países industrializados; sin embargo en nuestro país llama a reflexionar el descuido que la doctrina manifiesta respecto al estudio de este novel medio de financiamiento que fue ideado para promover y no para poseer, para estimular y no para gestionar.

Por otro lado el artículo 1677 del Código Civil Peruano de 1984 dice: " El contrato de arrendamiento financiero se rige por su legislación especial y supletoriamente, por el presente título y los artículos 1419° a 1425°". Es decir del Decreto Legislativo 212° y su actual norma que la regula D.L.299°.

La investigación se desarrolla en cuatro capítulos, siendo estos lo siguientes:

CAPITULO I, Problema de la investigación, donde podemos encontrar la realidad problemática, formulación del problema, objetivos, justificación y limitaciones, hipótesis, variables.

CAPITULO II, Marco Teórico, que son las bases doctrinales más relevantes, análisis de casos concretos y expedientes en su resolver por el órgano judicial.

CAPITULO III, Resultados, donde se aprecian los análisis de los documentos, sentencias, y casos que forman parte de la investigación.

CAPITULO IV, desarrolla el análisis y la discusión de los resultados, los cuales son las interpretaciones jurídicas de la doctrina en estudio.

CAPITULO I

ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO.

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

El agro es considerado como una actividad de alto riesgo, por los diversos factores que afectan a la producción, como son: el clima, el agua, la infraestructura, el transporte, el almacenaje, mercado, entre otros.

Estos problemas asociados a la baja rentabilidad de la mayor parte del agro, lo convierten en poco atractivo para su financiamiento por las Instituciones financieras. La mayor parte en América Latina el sistema financiero está dirigido solamente a una gran minoría a las empresas y organizaciones de gran tamaño, ya que pareciera que para la gran

mayoría de productores del sector agropecuario y pequeños empresarios, el acceso a herramientas financieras es algo que sólo queda en discursos y en estadísticas económicas¹.

Esto resalta al observar que existen sectores de la economía que obtienen mejores oportunidades de financiamiento a menores costos. Este problema también lo viven los agricultores de los diversos Distritos del Departamento de Lambayeque – Provincia de Ferreñafe, pues uno de los mayores inconvenientes que tienen es la falta de financiamiento para adquirir maquinaria agrícola, con la que se pueda facilitar el proceso de siembra y cosecha de los diferentes productos que se siembran en ese sector.

Por eso hemos encontrado conveniente realizar una investigación que propone como alternativa de solución al Leasing, una modalidad de crédito viable y rentable para el financiamiento de maquinaria para los agricultores de la Provincia de Ferreñafe. Para esto el objetivo general, es determinar si el Leasing es una alternativa de financiamiento viable y rentable para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de Ferreñafe y los objetivos específicos, es describir la situación actual del sector agrícola, determinar las alternativas de financiamiento para el sector agrícola, analizar mediante una comparación las alternativas de financiamiento para el sector agrícola y describir las ventajas y desventajas del Leasing.

¹ GARRO, “El leasing inmobiliario: algunos problemas jurídicos que se plantean en el derecho argentino”, en Revista notarial, 1986, n. 888, p. 954 ss.

Las empresas agrícolas medianas y pequeñas del país manifiestan cierta limitación de acceso al financiamiento principalmente para capital de inversión. A la falta de información sistematizada de estas unidades de negocio se suman aspectos inherentes a la naturaleza de estas actividades, como el riesgo climático, riesgo de precios, debilidad en la infraestructura de comercialización, y la falta o insuficiente nivel de garantías². En este escenario cuales son las alternativas que el mercado financiero y el desarrollo de nuevas herramientas pueden ofrecer a estas empresas para que financien la adquisición de capital de inversión, es decir, maquinaria y tecnología especializada en el sector agrícola que permita una mejora de la productividad y un incremento de sus ingresos, en el marco de un desarrollo de las actividades productivas agropecuarias en el mediano y largo plazo.

Si bien el leasing no es una herramienta reciente, su implementación no tradicional y su adecuación a las nuevas necesidades del sector productivo agropecuario puede constituirse en un interesante vehículo para el financiamiento de las empresas agropecuarias medianas y pequeñas del país.

El leasing o arrendamiento financiero (alquiler con derecho de compra) es una herramienta de financiamiento para la adquisición de activos, la cual asume que su valor se encuentra en el uso del activo y no en la

² Obiol Erick. *Contratos Mercantiles - Contratos Modernos - Obiol Anaya Erick Francsec*. Lima: Grijley. 2016, p. 96.

propiedad. El arrendamiento financiero se realiza mediante un contrato entre dos partes, donde el proveedor (el arrendador) adquiere el activo y permite que el cliente (arrendatario) utilice el activo, a cambio de pagos periódicos de renta³. El leasing financiero se caracteriza porque el cliente puede presentar las especificaciones de la maquinaria y equipo que requiere adecuado a sus necesidades y requerimientos técnicos para que la entidad de leasing realice la compra de la maquinaria, existiendo la posibilidad de compra por un precio residual por parte del arrendatario al final del periodo.

Este mecanismo tiene la virtud de que el productor puede tener acceso a utilizar el activo productivo sin ser de su propiedad, por tanto no requiere contar con garantías, mientras que desde el punto de vista del arrendador la ventaja es la propiedad, debido a que él es dueño del activo, por lo cual el proceso de recuperación es mucho más fácil. La duración, en su mayor parte se realiza durante toda la vida útil del bien arrendado, de dos a cinco años o más.

En los últimos años, el desarrollo de la gran industria del leasing en Latinoamérica adquiere cada vez mayor fortaleza, siendo el mayor exponente Brasil, con un crecimiento de 24% el año 2009 y una participación en el mercado del 68%, le siguen Chile, Colombia, México y Perú⁴.

³ Manual Jurídico del Leasing, el Leasing en 100 respuestas, Fedeleasing, pág. 5

⁴ CARDENAS QUIROZ, Carlos. Estudios de Derecho Privado (reflexiones de un tiempo), Tomo I. Lima: Ediciones Jurídicas, 1994, p. 502.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para tener una visión objetiva y crítica del sistema legislativo, es necesario realizar una supervisión y evaluación permanente, propiciando un proceso de innovación y a la vez aplicación de un contrato financiero. Es justamente en ese proceso de evaluación que se detectan problemas y/o vacíos de la legislación de un país que conlleva no sólo al incumplimiento de los fines de las normas sino también a que no se dé un desarrollo efectivo de los beneficios que contiene el Contrato de Leasing.

Los estudios jurídicos al respecto son poco frecuentes, es por ello, que con el propósito de contribuir a éste conocimiento se propone realizar un estudio, mediante el cual se analizarán los factores externos y sociales que no son tomados en cuenta en la elaboración del Contrato de Leasing Agrícola y que sería de gran aporte para la Sociedad.

El problema de investigación es la carencia de un Reglamento que nos permita la aplicación eficiente en la ejecución de los Contratos Financieros del Leasing celebrados con los ciudadanos agricultores, dado que no se ha tomado en cuenta los hechos externos tales como la naturaleza, generando la falta de seguridad jurídica de los intervinientes en ésta clase de contratos.-

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿SE PODRÍA CONSIDERAR AL CONTRATO FINANCIERO DE LEASING COMO ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN PARA EL AGRICULTOR LAMBAYECANO, EN UNA MODALIDAD DE CRÉDITO VIABLE Y RENTABLE EN EL SECTOR AGRÍCOLA?

1.4. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

1.4.1. JUSTIFICACION:

La presente investigación es necesaria, puesto que, los hallazgos informativos, que no sólo servirán de guía para orientar a aquellas personas que estén inmersos en un Contrato de Leasing, sino también con el propósito de que satisfaga materialmente un derecho insatisfecho, amparados en leyes o reglamentos relacionados a cada caso; éste estudio contribuirá a la renovación de las normas legales vigentes, respecto a la ejecución del Contrato de Leasing Agrícola en nuestro Departamento de Lambayeque, a efectos de que se cumpla eficazmente con los objetivos que persigue el titular de un derecho – que deriva de un contrato de arrendamiento financiero.

Sobre el Contrato de Leasing, en nuestro medio, diversos autores han elaborado múltiples tratados, pero, éstos se han centrado en analizarlo desde el punto de vista dogmático, como contrato en sí, dejando de lado la ejecución y el desarrollo. Nuestro objetivo es analizar no solamente aspectos teóricos sino también aspectos prácticos que nos permitan una

adecuada aplicación; ya que al analizar los contratos financieros se determinan que en su ejecución surgen diversos problemas que no encuentra fácil solución, debido a la falta de normatividad del mismo.

1.4.2. IMPORTANCIA:

Es un tema de significación en el medio empresarial, debido a que es una fuente de financiamiento que permite invertir la compra de un bien mueble o inmueble, sin necesidad de que la empresa desembolse recursos propios, sino mediante el denominado contrato de arrendamiento financiero”⁵.

Para el autor Obiol⁶, expresa, que con este contrato de Leasing va evitar que las empresas generen un endeudamiento. Además contribuye a una mejor y mayor desplazamiento de la maquinaria que es costosa, debido a que muchas empresas las aprecia que son poco favorables por el tiempo de haberse creado la empresa que contrata a través del Contrato de Leasing.

⁵ REVISTA DE INVESTIGACIÓN UPEU, *Contratos Modernos*, 2014[ubicado el 15.I 2018]. Obtenido en <http://revistascientificas.upeu.edu.pe/>.

⁶ Obiol Anaya E. *Contratos Mercantiles - Contratos Modernos - Obiol Anaya Erick Francsec*. Lima: Grijley. 2016, p. 75.

1.5. OBJETIVOS:

1.5.1. GENERAL:

- Analizar la problemática del Leasing Agrícola en la legislación Peruana, estableciendo no solamente aspectos teóricos del contrato del Leasing agrícola sino también aspectos prácticos y aquellos que de una u otra forma derivan del mismo y que no han sido desarrollados por la doctrina. Asimismo, identificar si éste contrato es beneficioso para los agricultores y en caso de desastres naturales se cuente con respaldo.
- Determinar porque considerar al Contrato Financiero de Leasing como alternativa de solución para el ciudadano agricultor Lambayecano, en una modalidad de crédito viable y rentable en el sector agrícola.
- Realizar un estudio dogmático de la concepción plasmada en nuestra legislación y concretamente, en el Código Civil Peruano, sobre el *leasing*, acudiendo a los antecedentes nacionales y extranjeros.

1.6. HIPÓTESIS

El Leasing Agrícola, es una alternativa de solución para una modalidad de crédito viable en los pobladores agrícolas del Departamento de Lambayeque, y éste contrato para su mejor eficacia debe de ajustarse a la realidad concreta, para que así cumpla con su rol social en el desarrollo

del poblador Lambayecano, siendo necesario que se regulen normas y/o reglamentos adicionales que nos permitan una mejor efectividad de la ejecución de este contrato financiero, debido a que existen factores ajenos a la voluntad del usuario que impedirían el cumplimiento del mismo, tales como los desastres propios de la naturaleza.

1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variable independiente

Leasing agrícola

Variable dependiente

Modalidades contractuales

VARIABLES	DIMENSIONES	TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Independiente</p> <p>Leasing agrícola</p>	<p>Constitución Política del Perú</p> <p>Código civil</p> <p>Decreto legislativo N° 299</p>	<p>Cuestionario</p> <p>Encuesta</p>

<p>Dependiente</p> <p>Modalidades contractuales</p>	<p>Constitución Política del Perú</p> <p>Código Civil</p>	<p>Cuestionario</p> <p>Encuesta</p>
--	---	-------------------------------------

1.8. MARCO METODOLÓGICO.

1.8.1. Tipo de investigación

El tipo de la presente investigación realizada fue tipo aplicada, porque tuvo como objeto describir y explicar sistemáticamente una realidad concreta que ocurre en nuestro entorno social jurídico, reconociendo en ellas sus características y las variaciones o sus condiciones, para así poder plantear propuestas y de esa manera logramos dar las soluciones respectivas.

1.8.2. Enfoque

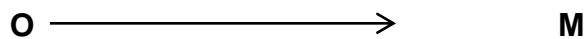
La investigación fue de enfoque cuantitativo, porque perseguíamos la descripción de la manera más exacta con relación a la realidad social, por ello nos apoyamos en las técnicas estadísticas, sobre todo en la encuesta y en los análisis de documentos, y así nos permitió establecer leyes generales de la conducta humana a partir de la producción de generalizaciones empíricas.

1.8.3. Alcance o nivel

El nivel de investigación que se utilizó en la investigación fue de nivel descriptivo – explicativo, por cuanto las investigaciones de nivel descriptivo consistieron fundamentalmente en caracterizar un fenómeno o situación concreta, que indicaron sus rasgos más peculiares o diferenciadores por lo que nos referimos al objeto de estudio de examinar un tema o problemática que era poco estudiado. Y del mismo modo en el nivel explicativo tratamos de efectuar un proceso de abstracción con la finalidad de destacar aquellos elementos, aspectos o relaciones que se consideran básicos para comprender los objetos y procesos.

1.8.4. Diseño de la investigación

El diseño que realizamos es No experimental transaccional – simple, porque no se manipuló ninguna variable, solo se observó tal como ocurre en la realidad socio jurídica, la información y acopio de datos se realizó un solo momento en el tiempo y espacio. La investigación que se realizó tiene el diseño No experimental en su variante cuasi experimental simple, cuyo esquema es:



1.9. POBLACIÓN Y MUESTRA

Población :

Tabla N° 01

Muestra General de la población de estudio

Unidades de estudio	Cantidad	TOTAL
Abogados especialistas en derecho comercial y civil	25	525
Agricultores de la Región Lambayeque	500	

Muestra

Tabla N° 02

Muestra de la composición de la población de estudio

Unidades de estudio	Cantidad	TOTAL
Abogados especialistas en derecho comercial y civil	10	60 Unidades de estudio
Agricultores de la Región Lambayeque	50	

1.10. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnicas	Instrumentos
El fichaje	Fichas textuales y resumen para el recojo de información a las fuentes de información para el marco teórico.
Encuesta	Ficha de encuesta tipo cuestionario se aplicó a los Abogados especialistas en materia civil.
Entrevista	Ficha de entrevista a los Notarios de la Región Huánuco

1.11. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Técnica e instrumentos para el procesamiento y análisis de datos

Una vez aplicados los instrumentos de recolección de datos como la encuesta, entrevista, entre otros, procedimos al conteo y el análisis respectivo a través de la estadística descriptiva, considerando la frecuencia y el porcentaje simple; luego pasamos a realizar la interpretación comenzando de nuestro marco teórico y de los mismos resultados, para este proceso utilizamos las talas y gráficos de barras.

Técnicas e instrumentos para el procesamiento y análisis de datos.

Para la comunicación de los resultados se utilizó los cuadros de distribución estadística y los gráficos estadísticos simples.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

Para otorgar rigor científico al presente trabajo de investigación, han sido múltiples las consultas bibliográficas para la concreción de este apartado: así tenemos.

Inga, H.⁷ En su tesis denominada “El leasing y su regulación en el ordenamiento jurídico peruano”. Concluye: El leasing fue creado y pensado para satisfacer las necesidades de las empresas, las cuales, ven en este una opción de financiamiento, que permite solucionar problemas de equipamiento e innovación, a otros. Por lo tanto, son las partes las que ejercen su autonomía contractual con lo cual la ley no debe restringir esa autonomía, sino respetarla. De acuerdo al principio de autonomía de la voluntad de las partes.

Davis J⁸. En su tesis sobre “Pagos Anticipados sin cobro de penalidades, un análisis desde el principio de subsidiariedad y los intereses bancarios a propósito del expediente 769 – 2003- CPC/ INDECOPÍ”. Concluye: Los intereses bancarios, al igual que los que se pactan en las obligaciones del ámbito civil, tiene una naturaleza accesoria a la obligación principal, lo cual significa con toda claridad

⁷ INGA, H, “El leasing y su regulación en el ordenamiento jurídico peruano”, 2011

⁸ DAVIS J, “Pagos Anticipados sin cobro de penalidades, un análisis desde el principio de subsidiariedad y los intereses bancarios a propósito del expediente 769 – 2003- CPC/ INDECOPÍ”, 2013

que hablar de cobro de intereses solo tiene validez si subsiste la obligación principal crédito es, decir, que si se extingue dicho obligación principal, se extinguirán con ella los intereses compensatorios, en pocas palabras si se extingue la deuda, queda extinguido el derecho de cobrar intereses.

Benítez J. En su tesis sobre la “El pago periódico como medio para determinar la naturaleza jurídica del contrato de Leasing”⁹. Concluye: El leasing es un contrato típico netamente de financiamiento, por lo que no se ajusta dentro de ninguna de las teorías que brindan sus propuestas con el fin de acogerlo, entre ellas tenemos la teoría del contrato de arrendamiento y la del contrato de compra venta con reserva de propiedad, que tienen características similares pero con objetivos y fines distintos al leasing. Un contrato de financiamiento para el uso y disfrute de un bien, no es una financiación para adquirir la propiedad del bien, como puede suceder en las teorías antes mencionadas tiene causa única, la de ceder el bien – adquirido por la entidad financiera según las características señalada por la usuaria- , para su uso y disfrute. Además, estos contratos de financiamiento se ajustan a una determinada especie de contratos de reconocida utilidad para el progreso de la actividad empresarial en nuestros días y presentan un punto de encuentro, conexión o contacto: el financiamiento de la empresa para desarrollar proyectos de inversión, compra de bienes o utilización de servicios con pagos de distintos

⁹ BENÍTEZ J. tesis sobre la “*El pago periódico como medio para determinar la naturaleza jurídica del contrato de Leasing*”, 2009.

plazos, la ejecución de emprendimientos de envergadura, el equipamiento de un proyecto económico determinado, etc.

2.2. ASPECTOS CONCEPTUALES

El leasing toma como representación a un empresario el cual puede recurrir a la rama industrial, en donde se es necesario el capital, los instrumentos y equipos o de inmuebles en donde se ponen en intermediación con un proveedor para que de esta manera saber cuáles son los equipos y condiciones para satisfacer necesidades de una empresa.

Una vez que el empresario capta las necesidades de la empresa y plantea una solución, tomando contacto con una sociedad experta la cual procede, en tratamiento del contrato y frente a la ofrecimiento de que el bien será tomado en alquiler, al adquirir este bien el proveedor y dárselo este va a ser por un cierto periodo de tiempo regularmente largo, lo cual se vincula al plazo de amortización fiscal de los bienes y tiene la posibilidad de que este continúe con un arrendamiento pero con nuevas condiciones o de caso contrario venderle el bien pero por un cierto valor, dicho valor puede ser el residual o próximo a él.

Un arrendamiento financiero es un arrendamiento en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de la propiedad del activo.

El arrendador deberá reconocer, a la fecha de inicio del arrendamiento en su Estado de Situación Financiera (balance general), los activos mantenidos en arrendamiento financiero y presentarlos como

derechos de cobro por un importe equivalente a la inversión neta en el arrendamiento.

La inversión neta en el arrendamiento se calculará como la suma de los dos conceptos siguientes:

- El derecho de cobro del arrendamiento, calculado al valor actual de las cuotas de arrendamiento.
- El valor residual, calculado al valor actual de cualquier valor residual devengado para el arrendador.

El arrendador incluye los siguientes pagos por arrendamiento en la valoración del derecho de cobro por arrendamiento financiero:

- Pagos fijos (incluidos los pagos que, en sustancia, son fijos), menos los incentivos por arrendamiento a pagar
- Pagos variables que dependen de un índice o una tasa
- Garantías del valor residual otorgadas al arrendador, al importe de la garantía
- Precio de ejercicio de las opciones de compra si el arrendatario está razonablemente seguro de ejercerlas
- Penalizaciones por cancelación a pagar de conformidad con el periodo de arrendamiento esperado

Posteriormente, el arrendador deberá reconocer los ingresos financieros a lo largo del periodo de arrendamiento, en función de un modelo que refleje una rentabilidad periódica constante de la inversión neta del arrendador en el arrendamiento.

Si un arrendamiento es un arrendamiento financiero u operativo depende de la esencia de la transacción y no de la forma del contrato.

A continuación, presentamos aspectos a considerar si un contrato de arrendamiento califica como financiero.

Un arrendamiento puede considerarse que transfiere la propiedad del activo subyacente cuando transfiere el título legal y, por lo tanto, la propiedad continuada de los riesgos y recompensas es automática ya sea según el acuerdo de arrendamiento o según un acuerdo colateral que hace parte del acuerdo general de arrendamiento. Esta también será satisfecha, en sustancia, cuando el arrendador tenga una opción de venta que requiere que el arrendatario adquiera el título legal y la opción está estructurada de manera tal que sea razonablemente cierta que será ejercida por el arrendador.

El arrendatario tiene la opción de comprar el activo subyacente a un precio que, se espera, sea suficientemente inferior al valor razonable¹⁰ en el momento en que la opción sea ejercitable, de modo que, en la fecha de inicio del acuerdo, se prevea con razonable certeza que tal opción será ejercida.

Es un contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles o inmuebles (bienes de capital) donde el arrendador es la entidad financiera de leasing, y quien adquiere un bien para ceder su uso y disfrute, durante un plazo de tiempo determinado contractualmente a un tercero, denominado arrendatario. El arrendatario, usuario del bien a cambio, está obligado a pagar una cantidad periódica como

¹⁰ Valor razonable: a efectos de que la aplicación por parte del arrendador de los requerimientos de contabilización de esta norma, el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua.

contraprestación. Al finalizar el contrato de arrendamiento, este puede ejercer la opción de compra del bien a su valor residual.

Se le denomina así al contrato de arrendamiento financiero entre un arrendatario (empresa) y un arrendador (entidad financiera o banco) con opción de compra obligatoria, esto quiere decir que, a través de este contrato, el banco adquiere un activo (bienes muebles, inmuebles, maquinarias y equipos) que requiere la empresa, para su uso y goce por un tiempo establecido, a cambio del pago de cuotas por utilización del bien. Al término del contrato, la empresa tiene la potestad de poder comprar el bien a través de un pago previamente pactado.

Es decir que esto se requiere de una intervención accesoria, en vez de contribuir sus propios medios, que tiene en caja o está en circunstancias de exigir a sus asociados u de conseguir crédito en precio proporcionado para adquirir los bienes, opta por adquirir de una sociedad especializada su lucro, de manera que pueda concluir en modo efectivo el requerimiento experimentado que lo ha movido a realizar hacia una remuneración a título de cancelación del arrendamiento de tales bienes.¹¹

Cuando el arrendamiento involucra opciones idénticas de venta y compra (al final del término del arrendamiento, el arrendatario tiene una opción de compra para adquirir el activo subyacente a un precio especificado y el arrendador tiene la correspondiente opción de venta

¹¹ ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS (ANIF), *“Leasing en Colombia: diagnóstico e impacto sobre la inversión y el crecimiento”*, Bogotá- Colombia, 2004 , 7

por el mismo valor), la sustancia es la de un contrato de futuros [forward]. Al final del término del arrendamiento, el arrendatario ejercerá la opción de compra si el valor de mercado del activo subyacente excede el precio de ejercicio de la opción; el arrendador ejercerá la opción de venta si el precio de mercado es menor que el precio de ejercicio de la opción. Por consiguiente, ya sea la opción de venta o la opción de compra es razonablemente cierto que será ejercida al final del término del arrendamiento, y el arrendatario adquirirá el activo subyacente al final del término del arrendamiento. En consecuencia, el arrendamiento normalmente debe ser clasificado como un arrendamiento financiero.

- El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo subyacente, incluso si la propiedad no se transfiere al final de la operación.

Esta condición cubre las circunstancias cuando sustancialmente todos los beneficios económicos del activo subyacente son consumidos durante el término del arrendamiento, donde el arrendatario controla el activo subyacente.

- En la fecha de inicio del acuerdo, el valor presente de los pagos por el arrendamiento es al menos equivalente en la práctica a la totalidad del valor razonable del activo subyacente objeto de la operación.

Esta condición prueba si el arrendador recibe todo el retorno de su inversión inicial. Tal y como ocurre con la vida económica, es necesario considerar la sustancia del arrendamiento y determinar su

clasificación con base en si el acuerdo transfiere sustancialmente todos los riesgos y recompensas de la propiedad.

- El activo subyacente es de una naturaleza tan especializada que solo el arrendatario puede usarlo sin realizarle modificaciones importantes.

Cuando se satisface esta condición, es probable que el activo subyacente haya sido construido según especificaciones del arrendatario, de manera tal que su valor de mercado sea limitado. Se sigue que el arrendador buscará recuperar su inversión a partir del término primario del arrendamiento.

- Si el arrendatario puede cancelar el contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por el arrendador a causa de tal cancelación fueran asumidas por el arrendatario.

Si el arrendatario no adquiere la propiedad legal para el final del arrendamiento, no obstante, puede asumir el riesgo de variación en el valor residual del activo subyacente; los arrendamientos comúnmente proporcionarán un alquiler final fijo importante, seguido por un reembolso igual a todos o sustancialmente todos los producidos de las ventas provenientes de la disposición del activo subyacente.

- Las pérdidas o ganancias derivadas de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario (por ejemplo, en la forma de un descuento por importe similar al valor de venta del activo al final del arrendamiento).

Cuando el riesgo de variación en el valor residual del activo subyacente es compartido entre el arrendador y el arrendatario, es

necesario considerar los hechos y circunstancias específicos en orden a valorar si el riesgo retenido por el arrendador es importante. El riesgo de variación en el valor residual del activo retenido por el arrendador puede ser importante, solo en circunstancias que se consideren remotas puedan sugerir que el arrendamiento está apropiadamente clasificado como un arrendamiento financiero.

- El arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo periodo, con unos pagos por arrendamiento que son sustancialmente inferiores a los habituales del mercado.

Existe una opción de renovación a un menor precio cuando el arrendatario tiene la capacidad para continuar el arrendamiento por un periodo secundario a un alquiler que sea sustancialmente más bajo que el alquiler del mercado. El alquiler para un periodo secundario sería considerado sustancialmente más bajo que el alquiler del mercado si para el arrendatario sería económicamente racional continuar el arrendamiento a ese alquiler más bajo.

La denominación del contrato proviene de un término inglés *leasing* el cual viene del verbo *to lease*, lo cual expresa tomar o dar en arrendamiento. Es decir en los Estado Unidos es más conocido por "*leasing*", "*credit-bail*" o "*equipement-bail*" o "*location financiere avec promesse de vente*" en Francia, en Belgica se denomina "*location-financement*", mientras que en Italia tenía la expresión de "*locazione finanziaria*", tanto en España como en Perú se le llamo "*Arrendamiento financiero*", en Brazil "*Arrendamiento mercantil*", para Argentina se denominó "*Locaciond e bienes de capital o locación*"

financiero” y Uruguay le denomino “*Arrendamiento financiero y crédito de uso*”.

Desde luego, algunos autores expresan que el término tomado es el arrendamiento pero para ellos es insuficiente indicar la complicación del contrato, pues la concordancia de las partes con las obligaciones puede ser materia de constatación de un simple arrendamiento, además por otro lado la práctica de este contrato a llevado a la introducción de obligaciones la cual sería propia de un arrendamiento en este contrato.

La legislación Francesa como lo expresa la revista de Felebán lo ha mencionado como contrato de credit-bail (crédito-arriendo) lo cual fue objeto de glosas en donde indica que existe una función crediticia.¹²

Analizando la idea plantearíamos que el leasing en su forma más específica tiene como característica ofrecer una opción del arrendatario para que continúe el contrato por otro tiempo u obtener los bienes objeto del pacto inicial.

Es por eso que tanto el leasing o arrendamiento financiero son las formas más utilizadas de llamar a dicho contrato en donde se alcanza la petición de un cliente, mediante un monto de pago en el cual el arrendatario una vez culminado el pago tiene la facultad de continuar con el contrato ya sea en nuevas condiciones o adquirir los bienes en su poder.¹³

¹² REVISTA FELEBÁN, “*Federación Latinoamérica de Bancos*”, 1982, 232

¹³ COILLOT, JACQUES, “*Consideraciones legales sobre el leasing*”, Madrid, Editorial Maffré, 4a edición, 1979, 91 Y 92.

De acuerdo con al artículo 1 del Decreto Legislativo N.º 299, se considera al arrendamiento financiero como el Contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

El Decreto Legislativo N.º 299, en su artículo 18, determina la posibilidad de activar el bien que se encuentre en un contrato de arrendamiento financiero y depreciarlo por el número de años que dure el contrato, estableciendo que para el caso de bienes muebles sea de 2 años y para el caso de bienes inmuebles el plazo mínimo del contrato sea de 5 años.

Según el segundo párrafo del artículo 18 de la presente norma en mención, se podrá aplicar una mayor tasa de depreciación si se cumplen con las siguientes condiciones:

- El bien objeto del contrato debe ser un bien que sea considerado costo o gasto para efectos del impuesto a la renta.
- Debe utilizarse exclusivamente en su actividad empresarial.
- Debe tener una duración mínima de 5 años para el caso de bienes inmuebles o de 2 años para el caso de bienes muebles
- La opción de compra solo puede ser ejercida al término del contrato.

El contrato de leasing según algunos tratadistas nos refieren que es innominado, sin embargo expresan que es mixto debido a que emplea

dos elementos contractuales como es el arrendamiento y un contrato de compra y venta, una de sus características según el autor Chulia (1999) es de que posee tres partes contractuales “Proveedor, compañía de leasing (arrendadora) y usuario (arrendatario), las cuales tienen por objeto el uso de un bien por parte del arrendatario, a cambio del pago de una merced conductiva periódica a la compañía de leasing, y al que se puede añadir una opción de compra al final del periodo establecido como plazo de alquiler. A su vez la compañía arrendadora ha adquirido del proveedor, quien previamente ha indicado por el bien objeto del contrato”¹⁴

Es un contrato en el cual es realizado de manera natural por el hombre en la cual se busca la necesidad de llegar a regular los vínculos jurídicos dentro de los sistemas del ordenamiento jurídico.

Según el autor Marco Garro el cual es citado por Morales en el años 2013, “El leasing es útil si el giro o la necesidad de la empresa o la persona implica tener y renovar tecnología que se vuelve obsoleta rápido o si solo interesa el uso del bien por unos dos o tres años”.¹⁵

Para el autor Leyva (1997):

“El leasing es un contrato de financiamiento en virtud del cual una de las partes, la empresa de leasing se obliga a adquirir y luego dar en uso un bien, generalmente de capital, elegido previamente por

¹⁴ CHULIA, E. , “Aspectos jurídicos de los contratos atípicos”, Baelona, Editor J.M BOSCH, 4ª edición,1999

¹⁵ GARRO. M, citado por Morales, “El leasing es útil si el giro o la necesidad de la empresa o la persona implica tener y renovar tecnología que se vuelve obsoleta rápido o si solo interesa el uso del bien por unos dos o tres años”, 2013

la otra parte, la empresa usuaria, a cambio del pago de un canon como contraprestación por esta, durante un determinado plazo contractual, que en lo habitual coincide con la vida útil del bien, finalizado el cual puede ejercer la opción de compra, pagando el valor residual pactado, prorrogar o firmar un nuevo contrato, o su defecto devolver el bien".¹⁶

En nuestra legislación, también se expresa en el Decreto Legislativo N° 299 del año 1984 en donde señala: "Se considera arrendamiento financiero al contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora por el uso de la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado"¹⁷

Se puede decir también que el contrato financiero en donde un empresario adquiere en arrendamiento una forma financiera de un bien, adquirido para un fin específico a pedido del arrendatario, esto tendrá duración de un plazo útil del bien y tendrá un costo en el cual el arrendador tendrá la facultad de amortizarlo con un interés por capital adelante y con beneficio, el arrendatario adquiere el bien cuando culmina el arrendamiento a través de un pago llamado valor residual.

De lo expuesto el negocio de leasing implica tres supuestos en los que se puede emplear, la primera se refiere en donde el cliente

¹⁶ LEYVA, J, "Tratado de derecho privado, contratos de empresa", Lima: Editorial San Marcos, 1997

¹⁷ D.L N°299, de Julio de 1984, artículo 1.

colabora con los recursos técnicos que dispone, pues ya se ha determinado la necesidad de su empresa y además se ha identificado los bienes que se requiere para realizar el contrato de leasing y sabes si dichos bienes pueden ser adquiridos para transacción de arrendamiento por un cierto periodo.

La segunda etapa se centra principalmente a la ejecución del contrato en donde se caracteriza por no ser modificada por parte del arrendatario, ya que el planteamiento del plazo es lo fundamental pues el objeto debe tener certeza y sobre todo vigencia con el lapso de tiempo. Con respecto a la modificación es que el arrendatario ante la presencia de tal hipótesis no es requerida por el arrendador ni compatible con la finalidad del contrato este puede someterse a sanciones gravosas.

Y como tercera etapa una vez vencido el plazo, el arrendatario tiene que realizar la devolución respectiva de los bienes o también puede prorrogar el arrendamiento bajo nuevos supuestos los cuales serán de suma ventaja, siempre y cuando teniendo en cuenta que dichos bienes ya se encuentran depreciados por el arrendador o adquiridos por un valor residual el cual debe negociarse desde un principio siguiendo los principios del contratos y del acuerdo acordado por las partes.

2.3. ANTECEDENTES HISTORICOS

El leasing nace con el desarrollo del funcionamiento en los negocios y en la actividad industrial con la finalidad de que los industriales puedan contar con una suficiente y adecuada capital de trabajo es decir satisfacer las necesidades ya sea con maquinaria o equipos que respondan al objeto que es un proceso industrial. La posibilidad de representar la utilización es liberarlos para así contener más capital de trabajo y adecuarse a la modificación de maquinaria y equipo los cuales fueron factores de su equipo.

El leasing aparece por primera vez en los Estado Unidos con el nombre de leasing en donde el término proviene de “to lease” el cual tiene significado de “arrendar” o “alquilar” y es aquí en donde se puso en práctica por primera vez como una formula comercial y también financiera dentro de este país, aproximadamente en el año 1920 se inició con la empresa Bell Telephone System con el alquiler de sus teléfonos en vez de realizar una venta, pero ya en el año de 1936 se empezaron a dar operaciones financieras en las empresas Norteamérica referidas a la propiedad inmobiliaria lo cual a un futuro pasaron a un área mobiliaria.

Para el autor Duran¹⁸, el contrato de leasing financiero da su nacimiento en una empresa en el año de 1952, en donde dicha empresa era un pequeña fábrica que producía alimenticios en California, el dueño era el señor D.P.Boother Jr., esto ocurre cuando

¹⁸ DURAN, E. G. *El contrato de leasing financiero en Colombia*. Tesis para optar al Título de Especialista en Derecho Comercial Pontificia Universidad Javeriana, 2004, p. 98.

Corea al finalizar una guerra le pide un pedido a dicha empresa, pues esta empresa no contaba con la maquinaria necesaria para su embalaje y proceden a contratar con empresas que podían satisfacer su necesidad esto cubriría los gastos y las ganancias llegando al final la opción de aplazar es decir utilizando la maquinaria pero disminuyendo el valor inicial pactado por un valor menor al del valor comercial del bien.

En el antiguo continente el leasing se agrupa en la Federación Europea a través de la compañía de Equipamiento de leasing (LEASEU-ROPE). El leasing por tener raíces anglosajones se esperó que fuera iniciado en Gran Bretaña.

En Francia fue el primer país que interpuso un estatuto para garantizar operación y empresas lo cual fue a través de leasing. Mientras que en Bélgica cuentan con un estatuto legal para el leasing.

Italia este regulada por una Ley N°183 del año 1976 la cual se mostró su crecimiento con los contratos en general dándole una definición de contratos de naturaleza y de tipicidad propia.

El crecimiento del contrato de leasing también se presentó en diversos países y en distintas partes del mundo como: España, La India, China, Indonesia, Corea, sin embargo el país principal en el cual surge el leasing fue Japón llegando a convertirse en uno de los países líderes el contrato de leasing lo cual lo denominaron en dicho lugar “El samuray leasing”.

Para el autor Mavila, expresa que el contrato de leasing hace referencia a una empresa arrendadora, banco o una sociedad en

donde dichas materias adquieren un específico bien en la cual una anterior empresa ha elegido , para esto el precio y el pago ya se ha establecido.¹⁹

La empresa que está realizando la figura de arrendadora tiene la facultad de dar el bien para que este sea usado por un tiempo específico lo cual es establecido por las partes en el contrato a esto se le es conocido como periodo irrevocable, esto es de coincidencia tanto con los gastos, los seguros y riesgo del arrendatario.

En el ámbito Peruano se fijó en el año 1979 como una formalización contractual, denominado leasing regulado por el Decreto Ley N°22738²⁰ en donde fue específicamente para empresas financieras, por ello posteriormente se promulgo un nuevo Decreto Legislativo N°299²¹ en donde habilito a los bancos a realizar operaciones relaciones con leasing de esta manera facilito el mercado financiero en el Perú, actualmente está regulado por una Ley N°27394²² y por el Decreto Legislativo N°915²³.

El contrato de leasing se desarrolló en América Latina con la finalidad de actuar en los bancos comerciales pero con plazos cortos, en donde se afirman dos circunstancias la primera relacionada a la celebración

¹⁹ MAVILA, D. *Leasing financiero y sus beneficios*. [ubicado el 17 de Enero 2018], obtenido en <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/n1/pdf/leasing>, 2003

²⁰ DECRETO LEY N°22738, *Normas contenidas en el D.L N°18957 Sobre Actividades de empresas Financieras*, 1979

²¹ DECRETO LEGISLATIVO N°299, publicado en Lima, 26 de Julio de 1984

²² LEY N°27394, "*Ley que modifica la Ley del Impuesto a la Renta y el Decreto Legislativo N° 299*", publicada el 30 de diciembre del año 2000

²³ DECRETO LEGISLATIVO N° 915, "*Decreto Legislativo que precisa los alcances del Artículo 18 del Decreto Legislativo N° 299, modificado por la Ley N° 27394*", publicado el 12 de Abril del 2001

por parte de los bancos, también con la autorización de las inversiones mobiliarias o inmobiliarias logrando oprimir algunas operación limitadas al máximo para que de esta manera los bancos utilicen una vía excepcional, esto sucede con las inversiones en la cual se exige una explotación de los negocios sociales y la segunda con los sistemas de dichas entidades bancarias.

Para el Autor Barreira (1996)²⁴, expresa que el leasing es un contrato innominado esto quiere decir que tiene un carácter autónomo y es atípico. En conclusión es un contrato financiero en donde una de las partes se le exige adquirir y luego autorizar en uso un bien seleccionado por un empresa usuaria con la finalizada de realizar una contraprestación de manera periódica durante un plazo determinado que coincide con el bien financiado, llegando una figura de compra, llegando a pagar un residuo y firmando un nuevo contrato o de caso contrario devolver el bien.

Orígenes primitivos

Cinco mil años de Leasing: Cinco mil años A.C. (Medio Oriente, Mesopotamia), ceder el uso de sus terrenos a cambio de un canon; luego el leasing desarrolló una forma de arrendamiento.

Leasing en la Antigua Grecia: Se desarrollaban Leasing (Contratos de Arrendamiento) de esclavos, minas, barcos, etc. entre un banco y una fábrica de escudos.

El Leasing de esclavos: En Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas.

²⁴ BARREIRA DELFINO, Eduardo, "Leasing Financiero Tomo I", (Buenos Aires, Roberto Guido), 1996

Otros Orígenes: Leasing tiene sus cimientos en el pueblo egipcio cuya práctica data del año 3,000 a.C., desarrollando contratos de arrendamiento en donde participaban un arrendador, un arrendatario y una opción de compra.

Evolución y desarrollo del leasing

El Leasing es el negocio que ha obtenido el más espectacular crecimiento en el mundo capitalista, iniciando a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor esplendor en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse, con singular éxito, por todo el mundo.

En los Estados Unidos.

El desarrollo alcanzado por el leasing en los Estados Unidos tuvo como cercanos aliados a: 1) Normas fiscales de amortización poco liberales; 2) créditos bancarios a mediano plazo poco desarrollados; 3) una etapa de economía próspera con márgenes de beneficios apreciables pero con empresas comprometidas con una renovación acelerada de bienes de capital. En suma, una época de fuerte demanda de capitales frente a una rigidez de la oferta de los mismos.

En Europa.

Las empresas de leasing están agrupadas en la Federación Europea de compañías de Equipamiento de Leasing (LEASEUROPE)

En Gran Bretaña fue el país europeo donde se practicó por primera vez el leasing.

En Francia, país que tiene el mérito de haber sido el primero en dar un estatuto legal ex professo para las operaciones y las empresas de leasing.

Bélgica es otro de los países que cuenta con un estatuto legal para el leasing.

En Italia, a pesar de no tener aún una legislación orgánica en materia de leasing, su crecimiento es considerable, tal como lo demuestran los datos que siempre con mayor frecuencia se brindan con relación a los contratos en general, y al leasing en especial.

Este significativo crecimiento del leasing se presenta en otros países de este continente y de otras partes del mundo: España, República Popular China, La India, Indonesia, Corea. Sin embargo fue Japón el país pionero del Leasing que en poco tiempo, se convirtió en uno de los países líderes en Leasing, al grado de adoptar un subtipo: El samuray leasing.

En Latinoamérica

Siguiendo el ejemplo de Europa, Latinoamérica también tiene su Federación de Empresas de Leasing (FELELEASE), que agrupa a diversas empresas del arrea con el objeto de promover la actividad del leasing y dar a conocer la experiencia obtenida en diversos países. Debemos anotar que en esta parte de América, al igual que en Europa en sus primeros años, las transacciones de leasing fueron escasas. Sin embargo, la situación mejoró hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzó su mayor auge. En los años siguientes, a

consecuencia de la crisis internacional, se registró una inesperada caída; empero, en estos últimos años se observa una notoria recuperación que nos lleva a pensar y abrigar esperanzas en acercarnos al desarrollo alcanzado en otras latitudes.

En Brasil el Contrato de Leasing tiene un ordenamiento jurídico en donde la ley define al leasing o arrendamiento mercantil, para ellos como la operación realizada entre personas jurídicas, que tengan por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos a terceros por la arrendadora, para fines de uso propio de la arrendadora y que atiendan a las especificaciones de esta.

Ecuador es otro de los primeros países que se preocupó de darle una regulación especial e leasing.

En Chile existe la asociación Chilena de Empresas de Leasing, la cual a tenido a su cargo la difusión de la importancia económica del leasing y sus bondades en el financiamiento de las empresas en estos últimos años.

En Colombia se aplican a las operaciones de leasing las disposiciones del Código Civil y del Código de comercio relativas al mandato, arrendamiento, compraventa etc.

En Uruguay, la carencia de regulación especial fue superada por la citada ley conocida como "Crédito de uso", que se define como un contrato de crédito en virtud de la cual la institución acreditante coloca un dinero para aplicar los fondos a la adquisición de un bien por parte del tomador.

En Argentina el leasing ingresa a inicios de la década del 60, siendo adoptado no solamente por empresas privadas sino también por empresas estatales.

En el Perú

La primera mención oficial del leasing, en nuestro país, se realizó a través del Decreto Ley 22738 del 23 de octubre de 1979²⁵, bajo la denominación de arrendamiento financiero, esta ley faculta a estas instituciones a adquirir inmuebles, maquinarias, equipos y vehículos destinados a este tipo de operaciones.

El leasing en nuestro país fue normado y regulado por diferentes Decretos Supremos, Decretos Legislativos, Resoluciones Ministeriales y resoluciones de las diferentes instituciones reguladoras.

Las operaciones de leasing en el Perú inician su despegue en los primeros años de la década del 80, como lo demuestra el hecho de Sogewiese Leasing que obtuvo utilidades por el doble de su capital social y alcanza su mas alto índice de crecimiento entre los años de 1984-1986, siendo el mayor beneficiado el sector industrial con un 34% del total de sus transacciones efectuadas, seguido por el sector comercio con un 28%, servicios con 20%. El crecimiento se detuvo en los años siguientes.

Las empresas que hacen uso importante de leasing son el sector bancario, financiero, la industria manufacturera, los negocios de maquinarias y equipos para el movimiento de tierras.

²⁵ LEY 22738, modifican las normas contenidas en el decreto N°18957 sobre actividades de empresas financieras, publicado el 23 de octubre de 1979

En Costa Rica

El Sistema Financiero Costarricense está aún en su etapa de desarrollo, lo cual es evidente en las frecuentes necesidades que surgen día con día por contar con nuevos productos que satisfagan las necesidades de un mercado inmerso en un proceso de globalización.

Se puede decir que en Costa Rica comenzó a aparecer a finales de años 80, introducido por el entonces "Grupo Financiero Crediticia", según Mata Solano, en su reportaje "Leasing, Activos Fijos sin comprometer Capital de Trabajo".²⁶

En Costa Rica, la primera entidad financiera que se abocó a brindar este servicio, fue Arrendadora Bantec en 1988. Luego incursionaron otras como, Arrendadora Comercial, Arrendadora Lafise, Arrendadora Interfin entre otras. Hoy existe la Asociación Costarricense de Arrendadoras, quien a su vez, se ha encargado de apoyar el Proyecto de ley "Regulación de los Contratos Leasing", que se encuentra en discusión (para ser aprobado) en la Asamblea Legislativa, proyecto que si bien es cierto no cambia en nada lo planteado hasta ahora, viene a tipificar el funcionamiento de los arrendamientos.

A raíz de no existir una legislación específica sobre este tema, y para poder interpretar sus diferentes repercusiones, se debe analizar por separado el Código Civil, Código de Comercio, Código de Normas y Procedimientos Tributarios, así como La Ley del Impuesto sobre La Renta No.7092 y sus reformas, El Reglamento de la Ley del Impuesto

²⁶ MATA SOLANO, "*Leasing, Activos Fijos sin comprometer Capital de Trabajo*", 1996

sobre la Renta, Ley del Impuesto General sobre las Ventas No. 6826 y sus Reformas, Reglamento de la Ley del Impuesto General sobre Las Ventas, Ley del Impuesto sobre Bienes Inmuebles No. 7509.

2.4. NATURALEZA JURIDICA

Se ha visto una facultad en relación al contrato de leasing con el contrato de arrendamiento pues lo que diferencia es el contrato en su estructura por otra parte la participación del fabricante de los bienes el cual es el adquirente de constitución de contrato, el contrato no puede prescindirse del proveedor.

Algunos países el contrato de leasing se ha especificado como un contrato de alquiler y venta para influir ante determinadas situaciones de ventajas de diversos contratos el cual ha sido objeto de los tribunales.

Algunos autores definen que el leasing es un contrato de mandato en el cual actúa como una sociedad mandataria para adquirir bienes. Sin embargo se ha firmado por otros que el leasing se refiere a un contrato mixto es decir ocupada un contrato de arrendamiento y de compra venta en donde se “aplican disposiciones propios de cada uno de los tipos, combinados en tiempo oportunos”²⁷, pues los elementos de la compra venta son materia de aplicación con el contrato de arrendamiento y subsiste una relación entre el arrendatario y el

²⁷ ARRUBLA PAUCAR JAIME, “Contrato de Leasing”, Bogotá: Colombia, Editorial Nuevo Amanecer. 1990, p. 175.

leasing es decir el proveedor logrando una relación primaria y básica del contrato en la cual existe un nexo entre la sociedad y el usuario.

Expresado todo lo anterior llegamos a una conclusión en la que el contrato del leasing implica una celebración de alquiler o arrendamiento en donde al usuario le da la opción de obtener bienes al concluir el plazo inicial pactado, sin embargo el autor Coillot²⁸ afirma que la naturaleza jurídica del contrato de leasing es insuficiente pues no sugiere muchas posibilidades con el arrendatario. Las otras dos se relacionan a la entrega del bien referidos a la continuidad es decir el plazo pactado ya sea para continuar con nuevas condiciones, dicha entrega para el autor es solo una opción pues también este puede concluir el contrato.

En la doctrina actual también se le puede denominar “financiero” en el cual algunos sistemas legislativos se modifican ya sean en forma concreta o para realizar la transformación de plazos que preverse en el contrato de arrendamiento en donde se adquiere los bienes en un momento determinado del contrato.²⁹

²⁸ COILLOT, JACQUES, *“El leasing”*, Traducción Pérez Ruíz Tomas, Madrid, Editorial Maffré S.A.1974, 95.

²⁹ Parra, op cit., pp 72 y 73. Francia, en sentencia de la Sala Mixta de Casación Civil del 23 de noviembre de 1990 se hace referencia al tema diciendo: “Es cierto que, económicamente , el montaje se presenta como una operación de crédito garantizada por la propiedad de una cosa, de tal manera que el establecimiento financiero tiene mucho más el sentimiento de haber concedido un anticipo para permitir la adquisición de un bien que de haber concedido un anticipo para permitir la adquisición de un bien y de hacerlo puesta a la disposición de su cliente. Pero sin embargo, jurídicamente, y para no tener el papel poco envidiable de simple prestamista, el establecimiento financiero prefirió convertirse en el propietario del bien sobre el cual se realiza la operación de crédito. Por lo tanto, el contrato de arrendamiento financiero es un contrato complejo cuya naturaleza es distinta de sus componentes. Y de hecho, el todo he aquí más que la suma de las partes. El arrendamiento financiero como el retro arrendamiento financiero son otras cosas que la yuxtaposición de una venta, de un arriendo y de una promesa unilateral de venta. Su finalidad no es conseguir que estos contratos se sucedan en el tiempo, sino de garantizar una operación de crédito por medio de la propiedad garantía”. Disponible en: Los grandes fallos de la jurisprudencia francesa,

Existen diversas teorías en donde el leasing se plantea como una figura jurídica, un sector basado en su doctrina ha especificado el concepto de leasing analizando en diversas figuras como teorías:

La primera teoría, expresada como la naturaleza del leasing llamada también como alquiler-venta, esta teoría tiene el respaldo de algunas legislaciones comparadas como las leyes francesas y belgas en la cual califican al leasing “alquiler con promesa lateral de venta”, sin embargo en el Perú también hablan como el “arrendamiento con opción de compra” en el Decreto Legislativo N°212 y en el Decreto Legislativo N°259.

La nueva ley que regula el leasing es una norma única en donde contiene el contrato de alquiler con opción a compra venta, dando a entender que ambas figuras son de diferencia normativa dentro del ordenamiento jurídico peruano, el leasing se debe examinar con la realidad es por eso que surge una relación entre la empresa y el usuario en donde se da un cambio temporal del bien y el pago de la contraprestación, la cual constituye una causa típica del contrato de arrendamiento.

La unidad del contrato no queda desvirtuada por las cláusulas ni mucho menos por las operaciones preparatorias pues la relación jurídica que existe entre el arrendador y el suministrados es separada y distinta al de arrendamiento lo cual es celebrado entre usuario-arrendador.

Capitant, Henry, ediciones Librería del Profesional, Colombia, 2005 (Comentarios de Christian Larroumet).

Tiene una finalidad perseguida por las partes en el cual el leasing es la mejor doctrina con argumentos puntuales diferencian el arrendamiento de la compra venta.

Para el autor Rojo ³⁰ existe una dificultad para regular el contrato de leasing y el arrendamiento el cual tiene un punto en encuentro y en común relacionado a los bienes de uso y disfrute, sin embargo nos encontramos con la última finalidad que es las funciones y efectos de las instituciones contractuales presentando como tal los puntos que distancian a los semejantes.

Segunda teoría, se basa en la teoría de la compra venta en la cual la doctrina nos argumenta que el leasing tiene una naturaleza en el régimen jurídico de la compraventa, es decir su contrato se basa en la función económica que viene a ser el negocio jurídico en la cual hay una mera consecuencia. El leasing parte de esta doctrina como algo especial pues para el autor De La Cuesta³¹ “es una operación de crédito y de ánimo del empresario es el mismo que le lleva a convenir una compraventa; la diferencia esta únicamente en el dominio del financiamiento”

En la doctrina Italiana se señala que el leasing es financiero por que señala la figura de la compra venta mercantil sobre todo relacionado con la reserva de propiedad. Sin embargo para Barrera (1996) señala que existe una igualdad relacionada al bien es decir en el contrato de leasing se toma el bien para un uso eventual en lo cual se puede

³⁰ ROJO AJURIA, *Leasing* mobiliario, Madrid, Editorial Lauren, 1996, p. 36-38.

³¹ DE LA CUESTA RUTE, J. M. "El contrato de *leasing* o arrendamiento financiero: 40 años después", Madrid, 2014, p. 79.

adquirir, con respecto a la locación se obliga a ceder el bien de su propiedad de acuerdo a las necesidades del comitente.

La tercera teoría, se basó en la teórica del depósito en la cual consiste en una función financiera del leasing en donde los autores han pretendido explicar la naturaleza de del leasing en base a la normas del contrato del depósito, teniendo sabiendas que el deposito es de manera voluntaria para que se custodie y se devuelva el bien al depositante.

Con relación a la economía para el autor Yang ³² señala que la figura del leasing tiene una doble vertiente, la primera relacionada a la transferencia del uso y goce del bien y la segunda expresada en la disposición del bien en la cual se perfecciona la compra venta en la cual se afirma que existe una función práctica, transmitiendo la propiedad y un bien determinado.

La cuarta teoría, es llamada “Teoría del mandato” la cual trata de la selección del bien y plasmar los acuerdos con los fabricantes en donde se incluye el precio, sin embargo el adquiriente del bien es la entidad financiera. Existe una relación denominada “sui generis” en donde el contrato asegura la relación contractual existente por medio del mandato de la entidad financiera en la cual dicha entidad debe realizar una compra con las características plasmadas con el contrato. El mandato es formal con la primera convención pues ahí no se determina el bien ni el costo. Existe un poco de duda relacionado al

³² YANG POJAN, “*Contrato de Leasing*” en Las Tesinas de Belgrano; Universidad de Belgrano, Bs As, 2002, [ubicado el 19 de Enero 2018], obtenido en http://repositorio.ub.edu.ar/bitstream/handle/123456789/178/38_yang.pdf?sequence=2

contrato de leasing y el nexo que guarda con el mandato pues esto es a través de un trato sucesivo en la cual se entiende como un pago en partes.

La quinta teoría, se destaca por el contrato financiero en donde el objeto es el negocio jurídico pretendiendo el contrato de mutuo, así podemos definir que el leasing ofrece al prestatario una promesa unilateral de compra.

En síntesis el leasing se hace referencia como un préstamo de dinero en la cual se fija a la realidad pues este préstamo comprende la compra no directa ya sea del bien o bienes al suministrador cuando la empresa en contrato es realizada a través del leasing.

Sexta teoría, es la agencia, esta teoría es tomada por algunos autores alemanes en donde sus estudios e inclinan al leasing referidos a los “negocios en gestión” pues expresan que el leasing tiene relación con la empresas arrendataria con la finalidad de obtener lo que ella desea logrando la financia y entregando el bien de la relación contractual para un debido uso. Con referente a la gestión de negocios no hace referencia a dos posibilidades la primera que es un mandato y la segunda que solo es un negocio pero sin mandato.

Lo que hace referencia al negocio sin mandato es la ayuda a sus semejantes regulada en el Código Civil de 1984 en los articulo 1950 al 1953 teniendo un carácter sui generis, sin embargo en el artículo 1950 señala que “quien careciendo de facultades de representación y sin estar obligado, asume conscientemente la gestión, de los

negocios, o la administración de los bienes de otro, que lo ignora, debe desempeñarla en provecho de este”.

Séptima teoría, se refiere al contrato atípico centrada en la estructura del negocio calificándolo algunos autores como un contrato mixto, es decir tiene una fusión de otros contratos como la compraventa, el arrendamiento y la venta eventual.

Con respecto a la tipicidad, se hace referencia a que el contrato de leasing no está regulado en algunas legislaciones incluyendo la peruana pues cada ordenamiento ha regulado de manera distinta en ciertos matices, pensando que este contrato no tiene identificación propia pero si reúne los requisitos que la ley expresa para que este sea típico a través de una norma jurídica u ordenamientos jurídicos.

La octava teoría, es el contrato mixto en donde otros autores toman mucha referencia sobre este debido a que relación el arrendamiento con la compra, es decir se trata de un contrato complejo con finalidades económicas y jurídicas en donde se destacan la financiación moderna. Este negocio del leasing es unitario y complejo puesto que existe un nexo entre el arrendamiento y compra.

Autores como Diez Picazo³³ señala que los contratos mixtos son elementos que se refieren a otro contratos creando una unidad orgánica, la complejidad nos da a entender que son aquellas prestaciones de cada una de las partes es decir los pactos establecidos entre ambos perteneciente a un tipo contractual parcialmente a un negocio.

³³ DIEZ PICAZO, L. “*Fundamentos del derecho civil patrimonial*”, Volumen I, Sexta Edición Thomson Civitas, 2007

Como novena teoría, es el contrato complejo haciendo referencia a la economía que persiguen las partes, algunos autores lo denomina al leasing negocio indirecto es decir bajo un contrato de arrendamiento. En la actualidad existen muchos negocios indirectos requeridos y sugeridos por las partes, este negocio indirecto constituye un negocio reconocido regitivamente.

La décima teoría, es la teoría del negocio fiduciario en donde se ve la vinculación del préstamo y del mutuo, es un préstamo en el cual versa los bienes con garantía del crédito otorgado, esta división del bien se realiza por un lapso de tiempo, algunos autores nos dicen que es término “fiduciaros” se hacen referencia a aquellos negocio que se transmiten con titularidad de derecho, es decir se realiza el negocio fiduciario con la finalidad de desear y adquirir lo que las partes plasmen don un fin diverso, en resumen se tiene en cuenta un fin atípico.

En la actualidad existen muchos negocios indirectos requeridos y sugeridos por las partes, este negocio indirecto constituye negocio fiduciario con la finalidad de desear y adquirir lo que las partes plasmen con un fin diverso.

2.5. CARACTERES JURIDICOS

En la mayoría de países se expresa como un contrato atípico y principal el cual hace referencia al acuerdo de las partes y la oposición real precisando la entrega del bien como un elemento esencial, también nos refiere a su onerosidad, que es conmutativo y de tracto

sucesivo es decir que se cumple por formas periódicas quiere decir por plazos, en algunos aspectos versa la bilateralidad aun que en otros la pluralidad si es dentro de la estructura del contrato del proveedor en donde el leasing desplaza obligación hacia el arrendador.³⁴

2.6. SUJETOS QUE INTERVIENE EN EL CONTRATO

2.6.1. ARRENDATARIO U USUARIO

Es conocido como empresario, cliente o industrial de la sociedad de leasing el cual asegurar la operación ya sea por regla general, determinando las necesidades o identificando, también el escoge cual es el proveedor y que tipo de equipo lo van a satisfacer, en consecuencia es él quien va a dar su aceptación para que el leasing versa sobre la calidad y funcionamiento de los bienes en el momento de sus entrega.

- Importe neto en libros al final del periodo para clase de activo
- Conciliación entre el importe total de los pagos de arrendamiento mínimos y su valor presente
- Cuotas contingentes reconocidas como gasto en el periodo
- Descripción general de los acuerdos significativos de arrendamiento

³⁴ LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO, México, artículo 25, 1985

Es la persona que obtiene el financiamiento y a quien se le otorga el uso del bien, pudiendo optar por su adquisición cuando haya cumplido con el pago de sus cuotas establecidas en el contrato. Esta persona realiza el contrato de arrendamiento financiero teniendo una finalidad de goce del objeto del contrato este puede ser una persona natural, como jurídica.

Es el cliente que obtiene el financiamiento aprovechando sus activos. En un inicio, es el propietario del bien que luego es transferido en propiedad a la entidad financiera. Una vez transferido, recibirá el precio pactado y tendrá derecho al uso del bien en cuestión, pagando las cuotas periódicas establecidas que, finalmente, podrá recuperar la propiedad de su bien haciendo uso de la opción de compra al término del contrato.

Como podemos apreciar, la operatividad en caso de leaseback solo vincula a dos personas, tanto jurídica como comercialmente, a diferencia del leasing, en el que interviene, en la operación, un tercer sujeto que es el proveedor del bien.

2.6.2. OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

Al hacer referencia de las obligación del arrendatario especificaremos dentro del marco del leasing en relación a los bienes de equipo y los viene son inmuebles.

1. **Escoger el material:** el arrendatario tiene la facultad de propiciar el contrato pues se le encarga que buscar la necesidad que requiere la

otra parte para llegar a satisfacer la necesidad de la empresa, una vez indicada la necesidad este procede a buscar dentro del mercado las diversas soluciones que se pueden emplear hasta que se encuentren las maquinas o bienes que satisfagan su necesidad, y es cuando una vez estudiadas las diversas alternativas se acude al leasing para permitir el uso de este bien adquiriendo un compromiso de transferencia de título de arrendamiento pues este bien ha sido señalado y escogido por el cliente.

Al escoger el material libremente se estaría dando el primer término que es el *renting* es decir escoger dentro de las existencias sin la intervención de un tercero. En síntesis se puede afirmar que la colaboración existente entre ambas partes escoge una técnica material por parte del arrendatario con una adecuada financiación por parte de la sociedad el leasing.

2. **Pagar el precio o canon:** este se determina por el precio el cual debe pagar por la duración del contrato y la utilización de bienes, el monto es establecido por cuota e amortización el cual recae sobre los intereses que se originan para obtener la sociedad arrendadora, esto se hace referencia a un costo mensual para el usuario y suele ser más que la tasa de intereses obteniendo un plazo idéntico del contrato de leasing.

Por otra parte tenemos a las garantías los cuales logran garantizar el pago a las sociedades de leasing, estas pueden estar acompañadas de seguros los cuales en algunas ocasiones que sucedan daños, suspensión o tras razones referidos a las maquinarias estos pueden

estar cubiertos por dicho seguro, pues se refiere al cumplimiento del pago de indemnización por algún daño o perjuicio ocasionado hacia la sociedad de leasing por eso que se debe incluir dentro de las cláusulas el monto de sanción además de la devolución del objeto.

3. **Asumir obligaciones desplazables:** la finalidad que subsiste dentro del contrato es la adquisición del bien por parte del arrendatario es por ello que a él se le trasfiere la totalidad e obligaciones , llegando a tratar al propietario de la relación de la finanza de su equipo, mientras que en otros solo se logra una finalidad económica, una de las principales obligación es la entrega del bien arrendado esta entrega debe ser de disfruta de la otra parte sin perturbaciones de un tercero
4. **Contratar seguros:** para la conservación el bien se tiene una facultad de la contratación de seguros es decir ellos se encargan de asegura el bien para cualquier daño ocasionado a un futuro ya sea por caso fortuito o fuerza mayor, también hay una posibilidad en la que algunos sociedades de leasing contratan dichos seguros pero el precio del arrendamiento aumenta debido a la inclusión del seguro de manera que ese pueda a un futuro ser recuperado por el arrendador.
5. **Devolver el bien:** cuando la opción de compra no es ejercitada se llega a realizar la devolución del bien es decir no se lograr prorrogar el contrato para que subsistían nuevas condiciones, la devoluciones debe ser en buen estado con excepciones de un deterioro natural ddo por el uso si ocurre los contrario deberá indemnizar los daño y perjuicios ocasiones por la contraprestación del seguro.

2.6.3. ARRENDADOR O SOCIEDAD DE LEASING

Es una persona jurídica debidamente autorizada por la ley de arrendamiento financiero especificada en el artículo 2 de Decreto Legislativo N°299³⁵ en donde señala la autorización por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS).

Se encarga también se asegurar el soporte a lo largo del contrato en donde se le trasfiere acciones de obligación de arrendador, él apoya con aportes a los recursos financieros para adquirir el objeto de operación que son los bienes. Es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere el bien para cedérselo en uso a esta última.

- Conciliación entre la inversión bruta en el arrendamiento y el valor presente de los pagos mínimos a recibir al final del periodo
- Ingresos financieros no acumulados (o no devengados)
- Cuotas contingentes reconocidas en los ingresos del periodo
- Descripción general de los acuerdos de arrendamiento significativos concluidos por el arrendador

Es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere la propiedad del bien de la misma para luego cederle el uso.

En la medida que el contrato pueda existir la obligación de que la arrendataria deba ser una empresa bancaria, financiera u otra empresa autorizada por la Superintendencia de Banca y Seguros,

³⁵ DECRETO LEGISLATIVO N°299, publicado en Lima, 26 de Julio de 1984

pero, en nuestro mercado, este tipo de operaciones son realizadas en forma casi exclusiva por tales empresas.

2.6.4. OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR O SOCIEDAD ARRENDADORA

Mientras el arrendatario asume los riesgos industriales y técnicos, la sociedad arrendadora se base específicamente es riesgos financieros.

1. **Comprar los bienes al proveedor:** la adquisición de bienes por parte del arrendatario, pues su finalidad es que ambas partes logren contratar, por lo tanto el cliente debe dar un información completa para evaluar la compra y reconocer que condiciones necesita, estas condiciones deben estar reconocidas entre el proveedor y el arrendatario, de esta obligación entre el proveedor y la sociedad de leasing se puede llegar a regular un contrato de compraventa.
2. **Entregar los bienes:** la sociedad es la encargada de la entrega del bien pues esta tiene la facultad de realizar una entrega directa, dando una conexión entre el proveedor y el arrendatario.
3. **Garantizar el disfrute del bien y sus condiciones intrínsecas:** está relacionada al arrendatario y a las condiciones materiales, la cual es transferida al proveedor frente a una sociedad de leasing.

PROVEEDOR

Es la persona que promueve la constitución del bien, tiene una participación con relación al contrato principalmente en el leasing financiero, en algunas ocasiones puede tener contacto con los clientes para la promoción y la venta del objeto el cual propone y se vincula a la entrega del bien. En términos concretos, este no forma parte del contrato de leasing, pues la empresa arrendadora adquiere el bien de este en virtud de un contrato de compra venta, jurídicamente, independiente al contrato de leasing.

2.6.5. EMPRESAS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Son aquellas empresas que prestan servicios de arrendamiento financiero o contrato de leasing que consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica, a cambio del pago de rentas de arrendatario durante un plazo determinado, en donde se le da la opción, al arrendatario, de comprar el bien arrendado.

Actualmente, el mercado de arrendamiento financiero en Perú está compuesto por cinco empresas:

- **América Leasing**

América Leasing es una empresa peruana que brinda servicios a las empresas pequeña y medianas en donde el prestado es por un determinado plazo el pago puede darse por dólares o por la moneda local, su finalidad es que las empresas ya sea de medianas o pequeñas logren suscribir un contrato de arrendamiento financiero

que permitan acceder a proyectos modernos dando la facilidad de ajustar a la moneda que se asimile a su necesidad.

También ofrece préstamos en donde actualmente se están beneficiando un promedio de 100 empresas peruanas tanto medianas como pequeñas.

- **Citileasing**

Es una empresa que se basa en la exportación de comercio, es desempeñada en un arrendamiento dando la opción a una compra, es una sociedad anónima, actualmente dada de baja.

- **Crédito Leasing**

Un ejemplo es el banco BCP en donde da beneficios para adquirir un capital de trabajo o bienes muebles e inmuebles en materia de plazo este banco compra el bien que tú necesitas y te otorga como un arrendamiento con la finalidad que esto sea de manera tangible y asegurable con relación al bien esto poder ser algo nuevo o usado.

- **Leasing Total**

Es una empresa constituida en abril del año 1998 desde esa fecha dicha empresa se especializó en operaciones de leasing en el mercado peruano tanto para las pequeñas y medianas empresas dando un servicio de manera personalizada, rápido y muy enfocado en la necesidad del cliente.

Su finalidad es brindar el arrendamiento financiero y lograr satisfacer las necesidades de los clientes de acuerdo a lo pactado con un servicio

integral y elemental el cual con el tiempo se observará la respuesta de la entrega.

• **Mitsui-Masa Leasing**

Es una empresa constituida por escritura pública donde su actividad principal es el arrendamiento financiero ya sea de bienes muebles e inmuebles principalmente de vehículos de transporte de carga de diversas marcas que se comercializan en el país, también tiene como objeto la prestación de servicios como alquiler de autor, mantenimiento y reparación de autos.

2.7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

- a) Obtención de recursos que le permite a la empresa mantener el uso y la facultad de readquirir el bien al final del contrato o dependiendo de la negociación con el arrendador.
- b) Permite transformar una deuda de corto a largo plazo y en la obtención de una liquidez inmediata en las ventajas fiscales, así como una mayor rapidez en la amortización.
- c) Moviliza los activos no rentables (inmovilizados) de la empresa y los transforma en liquidez, lo cual permite realizar inversiones en activos de mayor rentabilidad, sin necesidad de usar algunos otros activos necesarios para la actividad de la empresa.
- d) Permite reponer el capital invertido en activos fijos.
- e) No compromete sus líneas de crédito en compra de activos fijos.
- f) Mejoramiento de los ratios de balance.

- g) Se eliminan los costes de amortización del bien y se eliminan riesgos de depreciación y de obsolescencia.
- h) Financiación al 100% de la inversión
- i) Flexibilidad
- j) Celeridad en la contratación
- k) Autonomía financiera
- l) Amortización acelerada y ahorro de impuestos

Por el contrario, la principal desventaja es que la empresa se desprende del activo o bien que posee, lo que origina una reducción de sus activos, originando que la empresa pueda perder opciones de poder adquirir otras vías de financiamiento.

- a) El carácter irrecusable que tiene el contrato de leasing.
- b) No suelen incluir a los servicios adicionales
- c) Cancelar el contrato supondrá pagar una penalización

Por ello es importante analizar las ventajas y desventajas que origina este método de financiamiento, pues a pesar de obtener liquidez inmediata, hay que considerar que el contrato implica que la empresa siga pagando una cuota mensual por el concepto de leasing por el uso del bien. Es aquí donde la empresa deberá analizar su mejor estrategia financiera global para establecer si conviene pagar las cuotas de leasing o es más factible pagar cuotas de algún tipo de préstamo hipotecario y si, finalmente.

2.8. TIPOS DE LEASING

2.8.1. POR SU FINALIDAD

a) Leasing operativo

Así pues, se entiende que el leasing operativo corresponde a aquel contrato "(...) en virtud del cual, una persona natural o jurídica, denominada arrendadora, entrega a otra, llamada la arrendataria, la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio del pago de un canon o renta periódica."³⁶

El Leasing Operativo se distingue principalmente con el leasing financiero porque en este último va existir una opción de adquisición que ha sido pactada desde el inicio del contrato a favor del locatario, por otro lado en el operativo sólo se establece esta opción excepcionalmente, y de hacerlo es por el valor comercial del bien. Entonces decimos que en el leasing financiero lo principal es hacer que bien es pase al patrimonio del locatario, no obstante, en el operativo es permanecer en poder del arrendador³⁷.

Es leasing es muy distinto al leasing trato anteriormente ya que se presenta en relación al mercado en el cual es permitido la figura del arrendamiento en cualquier momento por lo general en este contrato el arrendatario puede terminarlo en cualquier momento por materia de obsolescencia, ejemplo un bien que fue materia de arrendamiento lo cambio por otro más moderno, en este contrato con respeto a las tasas se tiene en cuenta la amortización de los bienes principalmente los costos evaluables, este contrato tiene la facultad de anexar con

³⁶ FEDELEASING, Manual Jurídico del Leasing, el Leasing en 100 respuestas, Tercera Edición, 2009,5.

³⁷ LEYVA SAAVEDRA, J. "El leasing y su configuración jurídica" en Universitas, vol. 52, 2012

otros recursos como la reparación, asistencia técnica esto es lo que diferencia del leasing financiero.

Existen dos modalidades con relación al leasing y a la sociedad arrendadora, la primera relacionada a los bienes en lo cual la productora sea tanto proveedora como arrendadora y la otra es que esta sea diferente del proveedor.³⁸

b) Leasing financiero

Es exclusivo de las compañías de financiamiento comercial, pues, esto consiste en la entrega a título de arrendamiento de bienes adquiridos, financiando el uso y goce a cambio del pago de cánones que este va recibir durante un plazo determinado, y que al finalizar el arrendatario tiene la facultad de ejercer opción de compra³⁹.

“En consecuencia, el bien deberá ser de propiedad de la compañía arrendadora, derecho de dominio que conservará hasta tanto el arrendatario ejerza la opción de compra. Así mismo, debe entenderse que el costo del activo dado en arrendamiento se amortizará durante el término de duración del contrato, generando la respectiva utilidad”⁴⁰.

Este leasing adquiere los bienes para darlos en arrendamiento mediante un pago determinado en donde se puede amortizar los bienes en favor del arrendatario ya sea para nuevas condiciones o

³⁸ DOCE CHRISTIANE, “*Le Leasing (credit-bail) aux Etats Unis*”, 1976,297.

³⁹ LEYVA SAAVEDRA, J. “*El leasing y su configuración jurídica*” en *Universitas*, vol. 52, 2012

⁴⁰ DECRETO 913 , “Actividad de arrendamiento financiero o leasing”, 1993, artículo 2°

para comprar el fin y de esta manera finaliza el contratado , esta e un diferencia del leasing operacional en la cual se determina el monto periódico.

c) Leasing de consumo

En este caso la parte usuaria tiene más enfoque para los fines de consumo que a los de producción. Aquí no se trata realmente de un contrato de leasing, ya que los bienes no tienen un destino productivo, solo de crédito al consumo, y que en este caso debe regularse especialmente, entonces a este tipo de contratos debe aplicarse la norma correspondiente, y aquella que protege a los consumidores⁴¹ y usuarios, manifiesta⁴².

2.8.2. POR LA NATURALEZA DEL BIEN

a) Leasing mobiliario

Hace referencia a los bienes de capital. Este tipo de leasing mobiliario expresa que ningún bien de capital, es decir, ningún bien en general, produce beneficios a su propietario por el solo hecho de poseerlo, sino más bien de utilizarlo.

A ello se agrega el concepto que la riqueza consiste en el uso de los bienes, en la utilidad que estos tienen por el solo hecho a la finalidad que se hicieron, más no en la propiedad de estos.

⁴¹LEY N° 29751, de 2 de septiembre de 2010, arts. 45 ss., y los arts. 1398 al 1404 C.c.pe.

⁴² LEYVA SAAVEDRA, J. "El leasing y su configuración jurídica" en Universitas, vol. 52, 2012

b) Leasing inmobiliario

Se realiza sobre bienes que no pueden trasladarse o transportarse de un lugar a otro, además siendo estos bienes que no pueden ser susceptibles de movimiento han alcanzado satisfactoriamente siendo utilizados como políticas de planeamiento. En Estados Unidos de Norteamérica es frecuente su utilización en los ya conocidos: Shopping centers y los grandes escenarios deportivos^{43/44}.

2.9. TERMINACION DEL LEASING

Como cualquier contrato, el leasing finaliza normalmente al ver cumplido con el plazo establecido, en otras palabras, nos referimos al plazo contractual. Además también existe que la terminación sea anticipada entre la empresa de leasing y la usuaria.

A) TERMINACION NORMAL

Es la figura en el leasing reservará para el final del plazo contractual rasgos en beneficio de la empresa usuaria, permitiéndole elegir las diversas alternativas, como son:

1. Opción de compra

Es una alternativa que está definida en una de las cláusulas establecidas dentro de un contrato, como una opción de compra por parte de la empresa usuaria. Esto cumple con la finalidad del Contrato

⁴³ GARRO, "El leasing inmobiliario: algunos problemas jurídicos que se plantean en el derecho argentino", en Revista notarial, 1986, 954.

⁴⁴ LEYVA SAAVEDRA, *El contrato de leasing*, 2008, 177.

de leasing porque se financia y usa la adquisición del bien. Además la opción de compra es un derecho potestativo de la usuaria, pero no es su obligación.

Es de vital importancia manifestar que para pasar a tener el derecho de opción de compra, primero la empresa usuaria haya cumplido con las obligaciones de la empresa de leasing.

2. Devolución del bien

Se trata de una consecuencia lógica, porque transcurrido el plazo contractual, la empresa usuaria debe devolver el bien a la empresa de leasing. Dándose por terminada la relación contractual. Cuando haya devolución la empresa de leasing lo venderá al mejor postor, y el producto o precio de la venta será a favor de la usuaria, siempre y cuando el precio de la venta es mayor que el valor residual, siendo que la diferencia reembolsado a la empresa usuaria; y si es menor, la usuaria está obliga hacer efectiva la diferencia.

3. Prórroga del bien

Es en favor de la empresa usuaria, siendo la prórroga de del contrato por un nuevo plazo, con las mismas condiciones, esta presenta una gama de oportunidades

4. Sustitución del bien

Es un contrato flexible y adaptable a las necesidades financieras de compras en el sector público, constituye una alternativa adicional en beneficio de la usuaria, es decir la sustitución del bien por otro, siempre que siga con los plazos de contratación

B) TERMINACION ANTICIPADA

1. Resolución del contrato por incumplimiento

En esta figura, las partes pueden incluir una cláusula las obligaciones que son principales cuyo incumplimiento será pasible de una demanda de resolución de contrato.

2. Resolución expresa del contrato

En este caso las partes también pueden establecer en las clausulas, de contenido contractual, una clausula resolutoria donde contenga los el conjunto de supuestos de incumplimiento de la usuaria.

SUBTIPOS ESPECIALES

Sale and lease back

Según el autor Obiol E, es un contrato donde la empresa vende un bien que es de su propiedad, el tipo de bien a que se refiere puede ser: mueble o inmueble, a una empresa que como una de sus funciones es contratar en leasing. Esta primera empresa a la que hacemos mención le otorga a la segunda empresa le va a otorgar el uso del mismo bien y a su vez a cambio se le pagará en alquiler por su bien, en este tipo de contrato se dará sobre un plazo determinado y a parte se le concederá la oportunidad de adquirir el bien al finalizar el contrato por un valor residual que se ha establecido.⁴⁵

Conocido también como retroleasing o retroarrendamiento financiero que se caracteriza por ser una modalidad de financiamiento, mediante

⁴⁵ OBIOL E. *Contratos Mercantiles - Contratos Modernos - Obiol Anaya Erick Francsec*. Lima: Grijley. 2016

el cual la empresa vende un activo fijo a la entidad financiera e inmediatamente lo toma en arrendamiento financiero por un plazo establecido. No obstante, al término del plazo pactado, la empresa puede volver a adquirir el activo (opción de compra) a través de un pago previamente pactado.

Según la opinión de Rolando Castellares,⁴⁶ indica lo siguiente respecto del leaseback: “El leaseback es una modalidad de leasing en la que no existe un tercer proveedor, sino que la operación se hace con un bien que ya es de propiedad del mismo cliente financiado, quien lo vende a la empresa financiera, con el propósito de que le ceda su uso, a cambio del pago de una renta, siempre con opción de compra al término del contrato”.

A pesar de formar parte de las modalidades de leasing y de ser un contrato que posee las mismas características, su operatividad es distinta, pues a través del leaseback, la empresa o arrendataria es la propietaria del bien mueble o inmueble, que ante la necesidad de obtener financiamiento, vende o transfiere dicho bien a la entidad financiera (arrendador) la cual pagará el precio acordado. Al finalizar el contrato, la empresa puede ceder, en uso, el bien a la empresa arrendataria, quien realizaría el pago en forma periódica y quien podrá tener el derecho de comprar el bien nuevamente al final del contrato; es aquí donde el contrato de leaseback sigue el mismo mecanismo

⁴⁶ CASTELLARES, ROLANDO. “¿Qué conviene: Tomar un leasing financiero u operativo?”. Diario Gestión edición 2010

que el leasing, pues en ambos contratos el arrendatario tiene la opción de adquirir la propiedad del bien nuevamente.

Otras de las diferencias que podemos observar respecto del leaseback y del leasing, es que en la operatividad del leaseback solo vincula a dos personas (arrendatario y arrendador), tanto jurídica como comercialmente, a diferencia del leasing en el que interviene en la operación un tercer sujeto que es el proveedor del bien.

El objetivo final de la operatividad del leaseback es transformar en liquidez un determinado activo de la empresa, manteniendo el uso del mismo, a través del arrendamiento posterior.

En este tipo de financiamiento, como partes intervinientes tenemos a la empresa que actúa como proveedora del bien y como cliente final; es decir, como arrendataria del activo final y a su vez tenemos a la entidad financiera quien actúa como arrendador y es la que otorga el leasing. A continuación, definimos cada una de ellas:

a) Arrendataria

Es el cliente o empresa (persona natural o jurídica) que obtiene el financiamiento aprovechando sus activos. En un inicio, es el propietario del bien que luego es transferido en propiedad a la entidad financiera.

b) Empresa arrendadora

Es quien concede el financiamiento a la arrendataria y adquiere la propiedad del bien de la misma arrendataria para luego cederle el uso a esta última.

2.10. LEASING INTERNACIONAL

Se trata de un leasing internacional cuando los sujetos intervinientes en la relación contractual, llámese: lessor, lesse y el proveedor, pertenecen a ordenamientos jurídicos distintos, es decir se encuentran en países diferentes. Entonces podemos decir que las partes contractuales cuando celebran un negocio jurídico, buscan con el contrato de leasing poder contar con mejores oportunidades financieras y tributarias que a su vez las brinda las distintas legislaciones del país a que pertenecen.

Es también llamado *cross border leasing* en donde la sociedad y el arrendatario se encuentran bajo legislaciones diferentes, es la misma interrogante del leasing en donde se encuentra en un país pero esta arrienda bienes de otro , previniendo la complejidad y dando soluciones a los problemas presentación por las diferencias legislativas estas diferencias deben ser resulta por los mismo contratos.⁴⁷

Un ejemplo son los auspicios de Unidroit en el año 1998 sobre el mobiliario internacional cuando extranjeros tienen domicilios distintos en Estados y se rijan por términos de la convención citada.⁴⁸

⁴⁷ MAROIS, BERNARD, "*Le Leasing International*", Editorial Nuevo Mundo, Tomo II, 1976, 288

⁴⁸ HASSELMANN, Cord-Georg, "*Leasing in Germany*" en *Leasing Law in the European*, (dir. ROSEN, Howard), London, 1991

Leasing aeronáutico

Es conocido como Contrato de fletamento, tiene como finalidad la explotación de una aeronave o buque y consiste en dar su utilización a una persona ajena al propietario. Con este contrato, se dice que el fletamento permite que el fletante conserve el control y dirección de la nave y lo obliga a hacerla navegar por un tiempo estipulado.

2.11. ELEMENTOS DEL LEASING

Como se sabe todo contrato que es celebrado está conformado por elementos esenciales, especiales y personales. Dicho sea de paso el leasing está compuesto por los siguientes elementos:

a) Elementos esenciales

Son aquellos elementos en los que en el contrato son indispensables siendo esta su esencia, ya que si esto no se contempla en dicho contrato sea típico o atípico va a carecer de validez. Entonces se define a los elementos esenciales⁴⁹ sin los cuales el contrato⁵⁰ no puede existir:

1. Consentimiento

Según el autor Leyva consentimiento se supone el concurso de dos voluntades negociables, siendo el curso de dos declaraciones contractuales recepticias queriendo decir: oferta y una aceptación.

Este esquema es bilateral es un procedimiento típico⁵¹. Para el autor

⁴⁹SEGARRA ANTONIO, "Elementos esenciales y efectos de un contrato", Editorial Amagacines, [ubicado el 23 de Enero 2018], obtenido en <http://queaprendemoshoy.com/elementos-esenciales-y-efectos-de-un-contrato/>, 2012.

⁵⁰ MONROY. P, *El contrato, definición y tipos*, [ubicado el 26 de Enero 2018], obtenido en <https://www.am-abogados.com/blog/el-contrato-definicion-y-tipos/110/>, 2008

⁵¹ LEYVA SAAVEDRA, J. "El leasing y su configuración jurídica" en *Universitas*, vol. 52, 2012

Garces expresa que en consecuencia, el vocablo consentimiento se puede descomponer en dos unidades que desde luego es una altísima complicación puesto que: consentir.⁵² Y esto se fundamenta que el prefijo es una preposición que expresa la interacción de elementos discretos, es indicar, separados, reconocibles, describibles que, eventualmente, se unirán y tendrá una puesto significativo inseparable.

Consentir es el efecto de un complicado proceso deliberativo que resulta de la coexistencia de las voluntades, o al menos de lo que las voluntades expresan lingüísticamente. Pero es también anterior a los procesos jurídicos y negociables. Por lo cual es el objeto de las voluntades manifiestas y móviles de la interacción jurídica.

2. Objeto

Según el artículo 1º de la L.I.pe.⁵³ en la que expresa que “el arrendamiento financiero tiene por objeto bienes muebles e inmuebles” a ello se suma lo contenido en los artículos 885 y 886 del C.c.pe.⁵⁴ Lo expresado en la norma quiere decir que no limita las operaciones de leasing a un determinado tipo de bienes, a ello se dice que otras leyes si lo hacen, citando ejemplos, la francesa, la belga, la española, y otras que las centran sobre bienes de equipo o maquinarias, de capital o bienes instrumentales.

⁵² GARCÉS P. *El Consentimiento* - Pablo Andrés Garcés Vásquez. Colección: Jurídica IUE, 2004

⁵³ LEY DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO, Dec. Leg. N. 299, publicado en Lima, 26 de Julio de 1984

⁵⁴ CÓDIGO CIVIL PERUANO, Dec. Leg. N. 295, de 24 de julio de 1984.

En base al artículo 1 de L.m.l⁵⁵, por el contrario, este lo individualiza el tipo de bienes que son útiles para dicho contrato de leasing: denominándose así como activos (assets). Pues se dice que esto no ha sido del todo bueno porque ésta norma modelo, y en cuanto si de utilidad se habla actualmente se usa para una variedad de bienes.

En cambio para el Perú, aun cuando la doctrina española recomienda circunscribir los contratos de leasing a bienes de capital, es decir, que sea rentable, siendo esta un rasgo típico de leasing que los bienes, directa o indirectamente, se vayan autofinanciando.

Entonces, nos preguntamos ¿Qué tipos de bienes no podrían ser materia de leasing?, en la actualidad se puede decir que el leasing se presta para toda clase de bienes, es decir, muebles o inmuebles, obviamente como toda regla tiene su excepción, el leasing no es materia de contratación cuando se trate de aquellos de consumo.

Cuando existe leasing, en relación de bienes estos deben estar cubiertos mediante pólizas de seguros contra riesgos susceptibles de afectarlos o destruirlos, además según el artículo 11 L.l.pe., no son susceptibles de embargo, afectación ni gravamen, sea por mandado judicial o administrativo.

Se expresa que cada vez sea utilizada la expresión “bienes de capital” o “bienes de equipo” es decir bienes de naturaleza mobiliaria o inmobiliaria y comercializable, cuya principal finalidad o función es en participar en la mejora o desarrollo de las empresas. Los bienes de

⁵⁵ LEY MODELO DE LEASING DE UNIDROIT, de 13 de noviembre de 2008

capital^{56 57 58} nos dice que son aquellos que en otras palabras van a servir para la producción de otros bienes, al tiempo que son instrumentos para la prestación de servicios.

3. Causa

Es tópico del derecho privado, en especial del derecho civil, por la motivación que no pocos debates, han ofrecido diversas tesis, las que cada vez son irreconciliables. Lo que ha significado que en los últimos años se hable, obviamente metafóricamente, de un eclipse, es decir, de una “muerte y resurrección de la causa”, indivisible presencia, o muerte presunta de la causa.

Un buen sector de la doctrina se ha preocupado por descartar a la causa financiera como un elemento que es tipificante en este contrato.

Entonces

¿Cuál es esa causa financiera a que se refiere?, la doctrina señala que la causa del leasing se explica en el contravalor que percibe cada parte por su prestación.

Se establecen claras diferencias en cuanto a obligaciones como por ejemplo:

- ❖ Obligaciones asumidas por la empresa de leasing

Tienen su causa en equivalente económico que recibirá de la usuaria, comprensivo del precio de adquisición del bien y del costo financiero de la operación.

⁵⁶BONEO – BARREIRA, *Contratos bancarios*, editorial Edigraber, 2010, 90

⁵⁷ LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, *Leasing*, en Tratado de derecho privado, Editorial San Marcos, Lima, vol. I. 1998, 265

⁵⁸ LINARES BRETON, “*El contrato de locación financiera*”, editorial Peru Ciencia, 2008, 31

❖ Obligaciones asumidas por la parte usuaria

La causa de sus obligaciones está determinada por el bien que recibe para su uso y explotación, en la medida que sea equivalente al valor del canon que abona por el uso y eventual adquisición.

Entonces, mediante ello surgen más preguntas del porque se contrata mediante leasing, ¿Con qué finalidad utiliza este contrato la empresa de leasing?, en otros términos es la finalidad de obtener un beneficio económico por la financiación que brinda, siendo exteriorizada por la adquisición y la posterior entrega de un bien para su uso y explotación, con la posibilidad de adquisición del mismo, mediante el pago de los cánones pactados, reteniendo la propiedad del bien como garantía de su prestación hasta la amortización total de la financiación otorgada. La usuaria, recurre al leasing con el propósito de obtener el uso inmediato del bien que necesita para su explotación sin necesidad de echar mano a sus recursos propios, a la de sus accionistas o inversionistas, con la opción de adquirir la propiedad del bien, si lo estima todavía rentable, por el pago del valor residual establecido en el contrato⁵⁹.

4. Forma

“El contrato de arrendamiento financiero se celebrará mediante escritura pública, la cual podrá inscribirse a pedido de la locadora, en

⁵⁹ LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, *Leasing*, en Tratado de derecho privado, Editorial San Marcos, Lima, vol. I, 1998

la ficha o partida donde se encuentre inscrita la arrendataria⁶⁰, en base a lo que expresa el artículo 8 L.I.pe.

La celebración del leasing mediante escritura pública, ¿es una formalidad *solemnitatem* o *ad probationem*?, precisamos al art 144 C.c.pe. Que se aplica en general a todos los actos jurídicos. Ya que en la norma si impone una forma específica y esta no la sanciona con nulidad su inobservancia, constituye solo un medio de prueba de la existencia del acto.

Entonces al confrontar ambas normas señala que tal exigencia no tendrá calidad de *ad solemnitatem* por lo que no ha sido planteada ni pensada como requisito para la validez del contrato porque su inobservancia no ha sido sancionada con nulidad.

Para que el contrato se celebre por escritura pública tienen el carácter de formalidad *ad probatiomen*, siendo esta una disciplina de la prueba testimonial⁶¹ pero desde otro ángulo se visualiza que no es más que una formalidad *ad solemnitatem*, ya que la norma es clara al decir que “se celebrará” y esto indica que debe tenerse en cuenta al momento de celebrarse el contrato, porque lo misma norma indica que así debe ser.

Entonces se dice que la forma prescrita para la celebración del contrato de leasing es forma de ser, es decir que tiene una forma específica para su realización y porque en base a ello nacerá el

⁶⁰ FRESNEDA SAIEG, MÓNICA L.- HERNÁNDEZ, CARLOS A.- FRUSTAGLI, SANDRA A., “*consideraciones*”, editorial LexisNexis – Depalma, 2002, 1160.

⁶¹ LEYVA SAAVEDRA, “*La forma en el negocio jurídico y del leasing*”, en Revista de derecho y ciencia política, Editorial San Marcos, 1994-95, 51.

contrato esto equivale a decir que es necesario seguir el requisito que indica la norma.

La inscripción del contrato de leasing en los Registros Públicos, a la que se refiere la norma, no tiene efectos constitutivos, sino que son meramente declarativos o también como efectos de la publicidad registral frente a los terceros.

b) Elementos Típicos

Se entiende por elementos típicos aquellos por el cual se individualiza un determinado contrato de tipo contractual, haciéndolo al contrato diferente de otros tipos de contratos y de otros de la misma categoría.⁶²

En la doctrina se ha reconocido tres elementos típicos de leasing tales como: la opción de compra, valor residual y plazo contractual.⁶³

1. Opción de compra

Se menciona como típico, a la cláusula de opción de compra, porque al contrato de leasing lo hace atractivo y sofisticado en el mercado financiero, es decir, que la empresa obtendrá el derecho potestativo, manifestando su aceptación o no, a la propuesta formulada por la empresa de leasing, esto en otras palabras la adquisición o no de la propiedad del bien, y esto debe ser al finalizar del plazo del cual se estableció en dicho contrato, mediante el pago del valor residual, que también se estipuló en dicho contrato⁶⁴.

⁶² LEYVA SAAVEDRA, J. "El leasing y su configuración jurídica" en *Universitas*, vol. 52, 2012

⁶³ LEYVA SAAVEDRA, J. "El leasing y su configuración jurídica" en *Universitas*, vol. 52, 2012

⁶⁴ SANCIÑENA AZURMENDI, C. *"La Opción de Compra. Colección Monográfica de Derecho Civil"*. Madrid: Editorial Dykinson, 2007

La opción de compra se presenta como una típica cláusula dentro de la estructura general del contrato

2. Valor residual

Llámesese valor residual, al precio preestablecido por las partes dentro de un contrato, en la que una de las partes denominada usuaria, si opta por comprar o adquirir el bien a la expiración del plazo contractual puesto en dicho contrato. La doctrina establece dos criterios, uno que es objetivo y el otro, subjetivo.

Por un lado el objetivo, y se aplica en métodos financieros, es utilizado en los Estados Unidos de Norteamérica, tanto para fijar el valor residual en los contratos que se tienen opción de compra como para los que no la tienen.

Y por el otro lado, subjetivo, que se fija sin tener en consideración el valor idealizado en el mercado a la finalización del plazo inicial del contrato.

Entonces se dice que las empresas de leasing (nacionales e internacionales) han determinado el valor residual de tal manera de otorgar un valor simbólico a éste. Y esto obedece a que las cuotas de leasing contienen la parte correspondiente a la amortización del costo del bien.

En consecuencia se puede llamar “amortización acelerada” porque lo que dura el contrato es menor que la vida útil del bien. Por otro lado llamamos “amortización normal” si el plazo se corresponde con una situación legal de la vida útil del bien.

Es menester decir que el mayor interés de las empresas de leasing radica en la recuperación de su inversión más que por el bien. A ello da fe la tendencia para fijar un precio que será simbólico para la que hoy conocemos como opción de compra.

Para BERCOVITZ, manifiesta que la opción de compra no sirve para distinguir entre el contrato de leasing verdadero y leasing simulado. Ya que todos los contratos de leasing serán de compraventa a plazos o de financiación de las mismas.

3. Plazo contractual

Lo que establece el leasing es un doble plazo: uno que será inicial y otro final⁶⁵. El primero se proyecta para administración del bien atendiéndose a la vida útil del bien y el interés de ambas partes para que la parte que es la usuaria pueda ejercer la opción de compra que es menos a los 45 días.

c) Elementos Personales

En esta celebración del contrato normalmente intervienen tres sujetos como son: la empresa de leasing, la proveedora y la usuaria, siendo de esta manera calificado por los autores al decir que el leasing se trata de un contrato trilateral es decir que intervienen tres partes contractuales.

⁶⁵ Un sector de la doctrina usualmente habla de termino inicial y termino final nosotros preferimos hablar de plazo, pues mientras existe constituye un transcurso de tiempo más o menos extenso durante el cual se puede o no ejercer un derecho o está supeditado su exigibilidad, el termino es una cuestión objetiva, es un instante a partir del cual los efectos del negocio empiezan o concluyen. Por ende hay que diferenciar, entre momento, como termino y periodo, como plazo.

1. La empresa de leasing

Es aquella que otorga al contrato el tinte financiero. Por cuanto es una empresa de este sector constituida con formalidades que la citada Ley del Sistema Financiero establece para esta clase de empresas; esto es, como sociedades anónimas.

Las empresas que operan en el mercado con la forma de leasing, deben ser ordinariamente empresas financieras

El artículo 2 L.I.pe⁶⁶. Se desprenden tres alternativas:

- a) Que las empresas se constituyan como sociedad anónima son la finalidad de realizar operaciones de arrendamiento financiero.
- b) Que sea empresa financiera constituida y que la junta de accionistas acuerde realizare operaciones de arrenamiento financiero.
- c) Que se trate de empresas bancarias cuya junta de accionistas acuerde realizar este tipo de operaciones.

2. La empresa usuaria

Para que se pueda establecer un contra de leasing, la parte contractual pasiva, debe ser una empresa, pues el leasing tiene como vital importancia financiar el uso y eventual adquisición de bienes de capital o de equipo a la empresa. En la actualidad son pocas las actividades que se desarrollan sin tener una organización a lo que común mente le llamamos estilo empresarial, es por ello que el leasing es una típica operación de financiamiento a mediano y a largo plazo,

⁶⁶ LEY DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO, Dec. Leg. N. 299, de 29 de julio de 1984.

teniéndose como partes intervinientes a un banco financiero o empresa de leasing y una empresa industrial, comercial o de servicios, expresa⁶⁷.

2.12. TERMINACIÓN DEL CONTRATO

Generalidades

Como hemos indicado la vida del contrato tiene tres fases o momentos principales, a saber: generación, perfección y consumación; es decir, como todo en la vida tiene un principio y un fin. Los momentos de perfección y consumación son fundamentales, pues el primero significa que el contrato ya existe y, por ende, ha de cumplirse, y el segundo supone que las obligaciones contractuales, nacidas del contrato, se han extinguido por un normal cumplimiento.

El leasing. Al igual que todo contrato, finaliza normalmente a la expiración del plazo contractual, es decir, a los 24, 36, 48 o más meses, según lo hayan establecido las partes. Sin embargo, aparte del cumplimiento del plazo, existen algunas situaciones, unas previstas expresamente en el contrato, otras no. Que determinan la terminación anticipada del vínculo jurídico entre la empresa de leasing y la usuaria

Terminación normal el leasing ordinariamente reserva para el final del plazo algunos de sus rasgos típicos en beneficio de la empresa

⁶⁷ LEYVA, J. (1998). Tratado de Derecho Privado: contratos de empresa. (Vol. 2). Lima: Editorial San Marcos

usuaria, como aquel que le permite, a su sola decisión, elegir cualquiera de las alternativas siguientes

Devolver el bien celebrar nuevo contrato por el pago de una contraprestación menor sustituir el bien por otro más moderno o adquirir el bien, haciendo efectiva la opción de que goza por haberse pactado así en el contrato,

Opción de compra

Esta alternativa, instrumentada en una cláusula de opción de compra es la primera que barajan los sujetos encargados de tornar la decisión. Ellos habitualmente sopesan la conveniencia o no de su ejercicio cuando el valor residual establecido es. Por ejemplo, de 30% del valor de adquisición del bien. Más no cuando este es simbólico- esto es. Un dólar o un nuevo sol. Como acostumbran algunas empresas de leasing en nuestro medio.

Tal como indicáramos en su momento. La presencia de la cláusula de opción de compra a favor de la empresa usuaria en el contenido del contrato de leasing es esencial, pues enmendemos que de esa manera su propia función queda configurada

. Decimos esencial su presencia, no su ejercicio, ya que debemos tener muy en cuenta que al optar por la compra del bien es un derecho potestativo de la usuaria mas no una obligación.

Devolución del bien

La segunda alternativa que le brinda el leasing a la usuaria es la de devolver el bien a la empresa de leasing una vez cumplido el plazo estipulado. Se traía, pues. De una consecuencia lógica y natural de la terminación de la relación contractual.

Sin embargo, esta devolución del bien. A diferencia de otros contratos. Presenta algunos matices en el leasing. Se acostumbra, por ejemplo. Estipular que en caso de devolución del bien la empresa de leasing lo venderá al mejor postor. El producto o precio obtenido de esa venta se compara con el valor residual fijado en el propio contrato y la diferencia será a favor o a cargo de la usuaria; es decir, si el precio de venta es mayor que el valor residual, el excedente es reembolsado a la usuaria; en cambio, si es menor, la usuaria está en la obligación de hacer efectiva la diferencia. La intención de la empresa de leasing, como se puede advertir no es recobrar el bien. Como algunos piensan, sino procurarse el pago del valor residual pactado, el que podrá venir del ejercicio de la opción de compra por la usuaria o de la venta del bien a un tercero o, mejor, como hemos visto, del precio de re adquisición pactado con la proveedora. Es más. Se dice que a la empresa de leasing no le interesa una eventual ganancia que pueda obtener de la venta del bien por encima del valor residual, pues su objeto social o negocio no con la compraventa de bienes, sino el financiamiento del uso y. Eventual, adquisición de los bienes por las empresas.

Prórroga del contrato

La tercera de las alternativas que los contratos de leasing contienen en favor de la usuaria, es la prórroga del contrato por un nuevo plazo, variando las condiciones del mismo.

Esta prórroga, a diferencia de la opción de compra que presenta caracteres similares en la mayor parte de los contratos de leasing, ofrece una variada gama de posibilidades. En algunos, el mismo contrato establece las condiciones de plazo y precio que habrían de regir en el supuesto de decidirse por su prórroga; otros, prevén solamente la posibilidad de prórroga, indicando que las partes, en su momento, acordarán las nuevas condiciones del contrato, antes de hablar de continuación o prórroga del contrato, es mejor hacer mención de la celebración de un nuevo negocio, en el cual el canon será mal reducido por tener el bien solo el valor residual que se había establecido para la opción de compra en el contrato, que es el único valor patrimonial no recuperado por la empresa de leasing.

En términos económicos, el bien igualmente ha variado, pues no obstante ser físicamente idéntico, su función dentro del proceso productivo será diferente por ser una característica suya la depreciación y por lo tanto su nivel de rentabilidad durante el término residual es más bajo que durante el término inicial. Por esta razón, el consentimiento de los contratantes tampoco es igual, ya que la sociedad de leasing en el nuevo contrato no busca la recuperación de la inversión por cuanto la amortización se ha logrado casi totalmente, sino que espera la obtención de un valor residual más

unas ganancias adicionales; de otro lado. El usuario ya no es impulsado por la utilidad rendida por un equipo nuevo sino la propia de un bien deteriorado por su uso normal.

Sustitución del bien

El leasing por ser un contrato a medida, es decir, un contrato flexible y adaptable a las necesidades financieras de las empresas del sector productivo concede una alternativa adicional a las enunciadas en beneficio de la usuaria: la sustitución del bien por otro más moderno antes de la expiración del plazo contractual.

La inclusión de esta cláusula en los contratos de leasing, conocida como custodia de correlación al progreso», hace que este se muestre como tal, esto es. Como un eficiente instrumento financiero para enfrentar la obsolescencia prematura de los bienes dados en leasing;. Si esto no fuera posible, la usuaria tendría que asumir el riesgo en su totalidad. Aunque atenuado por el hecho de su menor duración de los contratos de leasing respecto a la vida útil del bien.

Terminación anticipada.

Aparte de la terminación normal del contrato por cumplimiento del plazo y decidido por cualquiera de las alternativas que brinda el leasing, pueden existir casos en los que la relación contractual termina prematuramente. Es decir, antes de expirar dicho plazo. Las causales que ordinariamente provocan la ineficacia del negocio son circunstancias, hechos o comportamientos sobrevivientes a su celebración. Hablamos de ineficacia, antes que de invalidez, porque

entendemos que ambas nociones operan en planos diversos y se fundamentan en razones distintas.

Invalido es el acto defectuoso u viciado en el supuesto de hecho; ineficaz, en sentido estricto, es el Negocio donde están en regla todos los elementos esenciales y los presupuestos exigidos por el ordenamiento jurídico, pero donde por oirás circunstancias se impide, suspende o elimina la eficacia.

Ineficacia, que etimológicamente supone la no producción de efectos es un concepto jurídico más amplio, el cual abarca diversas situaciones en las que los actos carecen de vigor, fuerza o eficiencia para lograr sus efectos. Dentro de esas situaciones queda incluida la nulidad o invalidez, de manera que la ineficacia tiene un alcance genera! Que comprende también otros supuestos de ineficiencia como los de caducidad. Rescisión, resolución, revocación, etc.

Resolución del contrato por incumplimiento

De entre las posibles causales de terminación anticipada del leasing. La resolución del contrato es la que ha merecido mayor atención de la doctrina y jurisprudencia comparadas. Resolución, significa la extinción de un vínculo contractual válido como consecuencia de un evento sobrevenido, o de un hecho (objetivo) nuevo, o un comportamiento de la contraparte, posterior a la formación del contrato. Que de un modo altere las relaciones entre las partes tal como le habían constituido originalmente o perturbe el normal desarrollo (ejecución del contrato, de manera que éste no pueda

continuar existiendo, porque se ha modificado, o en absoluto se ha rolo. Aquella composición de intereses cuya expresión constituye el contrato, y a la cual las partes han hecho referencia al celebrarlo.

Las cláusulas generales que conforman el contenido del leasing suelen considerar un conjunto de supuestos de incumplimiento de la usuaria, más no de la empresa concedente del bien. Podemos anotar como cliché las siguientes:

- a. Falta de pago de dos o más cuotas consecutivas;
- b. No concertar y mantener los seguros establecidos en el contrato a favor de la empresa de leasing,
- c) Incumplimiento de las garantías;
- d) El hecho que la usuaria se encuentre en situación de insolvencia, suspensión o cesación de la actividad, o amenaza que esto ocurra.
- e) Confiscación, embargo, ejecución de garantías o cualquier otra circunstancia que afecte la propiedad de] bien;
- f) El incumplimiento de las restantes obligaciones, si la] incumplimiento no es subsanado dentro del plazo establecido por la empresa de leasing.

Si alguno de estos supuestos se produce, la concedente puede realizar por cuenta de la usuaria todo lo que sea razonable para remediar ese incumplimiento, ejercitando posteriormente acción de reembolso contra ella para cobrar todos los gastos, incluidas las costas judiciales. Además, de conformidad al art. 1428 del código civil

podrá decidir entre: solicitar el pago inmediato de los cánones impagos, más los intereses moratorios, o resolver el contrato. En ambos casos, la norma les faculta a solicitar los danos y perjuicios.

Al amparo del art. 90 párrafo 2º, la empresa de leasing puede solicitar la resolución del contrato por falta de pago de dos o más cuotas consecutivas o el atraso del pago en más de dos meses. Cuando en el contrato no se haya pactado la resolución automática y sin necesidad de declaración judicial previa, la empresa de leasing puede demandar por la vía de ejecución la resolución del contrato, en concordancia con lo normado en el capítulo ii del título v del código procesal civil, en cuanto le sea aplicable, sin perjuicio de accionar por la misma vía y de acuerdo al trámite correspondiente, por el pago de las cuotas vencidas, sus intereses. Costos, costas y demás obligaciones derivadas del contrato (art. 27º del d.l. 299).

Resolución expresa del contrato

La cláusula resolutoria expresa o pacto comisario expreso es la estipulación por medio de cual una de las partes o ambas se reservan el derecho de resolver el contrato por incumplimiento de la otra parte contractual.

Según la más autorizada doctrina, para que surta efecto esta cláusula se debe indicar con toda precisión la obligación u obligaciones cuyo incumplimiento facultará a la otra parte a resolver la resolución contractual

En nuestro país los contratos de leasing, siguiendo la práctica de los países europeos líderes en este negocio de financiamiento por norma contienen esta cláusula en favor de la empresa concédeme. La que si decide resolver el contrato en base a esta cláusula, debe comunicárselo a la usuaria notarialmente. Para la recuperación del bien y cobro de los cánones impagos se aplica el procedimiento establecido en el art. 12°.

Cabe recordar, por último que los contratos de leasing ordinariamente incluyen una cláusula general señalando que «...en caso que la empresa de leasing opte por la resolución del contrato, la usuaria deberá abonar todos los cánones que restan hasta la expiración del plazo establecido y además, en concepto de perjuicios, pero no con carácter de cláusula penal, un equivalente a dos cánones». Respecto a la posibilidad de resolución del contrato con devolución del bien cuanto a la obligación de la usuaria de pagar en todo o en parte los cánones pendientes estima que no es justo que el concedente, además de la restitución del bien perciba todos los cánones pactados, el resarcimiento por los danos causados y eventualmente la cantidad que logre por vender el bien o darlo nuevamente en leasing a un tercero.

CAPITULO III

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.

La agricultura hoy en día es fuente principal de ingresos de las millones de familias que representa con un gran porcentaje de los hogares peruanos; genera aproximadamente el 15% del Producto Bruto Interno (PBI). En los últimos años la agricultura ha mostrado gran dinamismo, promovida por el desarrollo de la agro-exportación (la cual creció a un ritmo de 14.5% anual desde el año 2000). La producción nacional se desarrolla en millones de hectáreas, de las cuales el 84% se dedica a la producción de cultivos transitorios y el restante a frutales. Los principales productos agrícolas peruanos son el arroz (19%), maíz amarillo duro (14%), papa (13%), maíz amiláceo (10%), trigo (7.5%), cebada grano (7.4%), entre otros

INEI. Según cifras estimadas el sector agrícola emplea al 31.2% (2.8 millones de personas) del total de la PEA ocupada nacional. Según CENAGRO de 1994 la superficie agrícola es aproximadamente de 5 476 977 hectáreas que equivalen a 15% del total de la superficie.

En el Perú, el arroz es el primer producto en área sembrada y cosechada, muy por encima del café, papa y maíz amarillo; con 380,000 hectáreas en promedio. Se ha constituido en uno de los componentes esenciales de la canasta básica familiar,

Lambayeque es una región con importantes ventajas comparativas para el desarrollo de la agricultura, en virtud de un clima uniforme que permite cultivar a lo largo de todo el año. Asimismo, cuenta con más horas luz al día que otras

regiones agrícolas y la capacidad de realizar riego regulado. La superficie agrícola cultivada es de alrededor de 160 000 hectáreas, lo que representa el 11% del territorio de la región¹⁴.

Los resultados de la investigación presentados en este capítulo se obtuvieron de la información recogida de los agricultores del distrito de Ferreñafe. Dichos resultados se procesaron e interpretaron, infiriendo la tendencia de la población, objeto de estudio hacia un determinado comportamiento con respecto a cada análisis que se realiza.

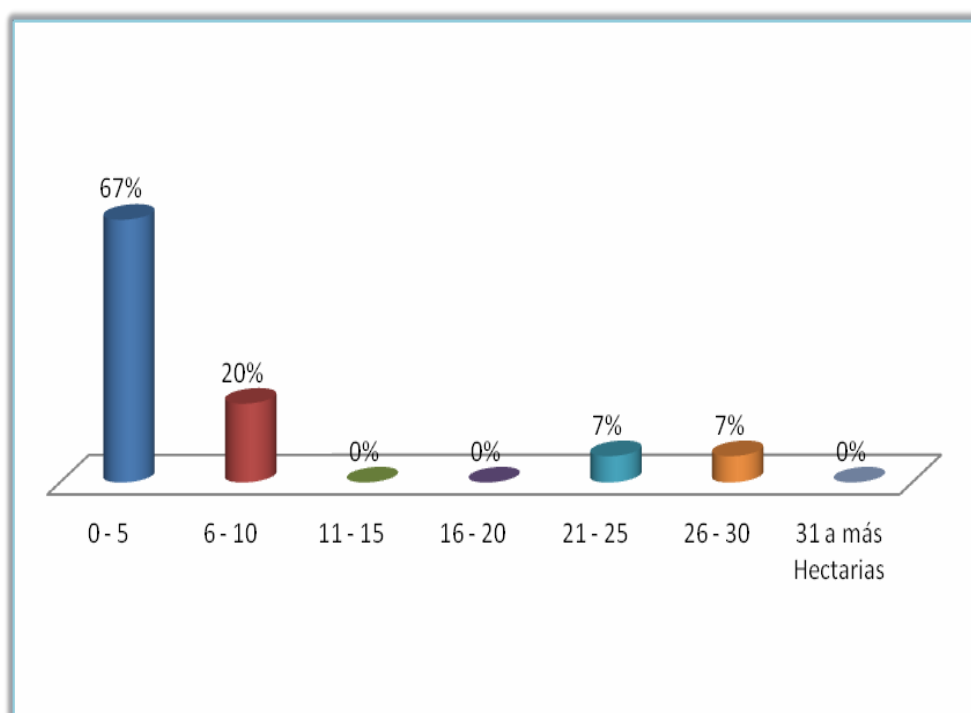


Figura 1: Conocimiento sobre la hectáreas de arroz que se siembra.

Del 100% de los encuestados, el 67% de los agricultores tienen de 0 a 5 hectáreas, el 20% indican que tienen de 6 a 10 hectáreas, el 7% señalo que tienen de 21 a 25 hectáreas y el 7% menciono que cuentan con 26 a 30 hectáreas.

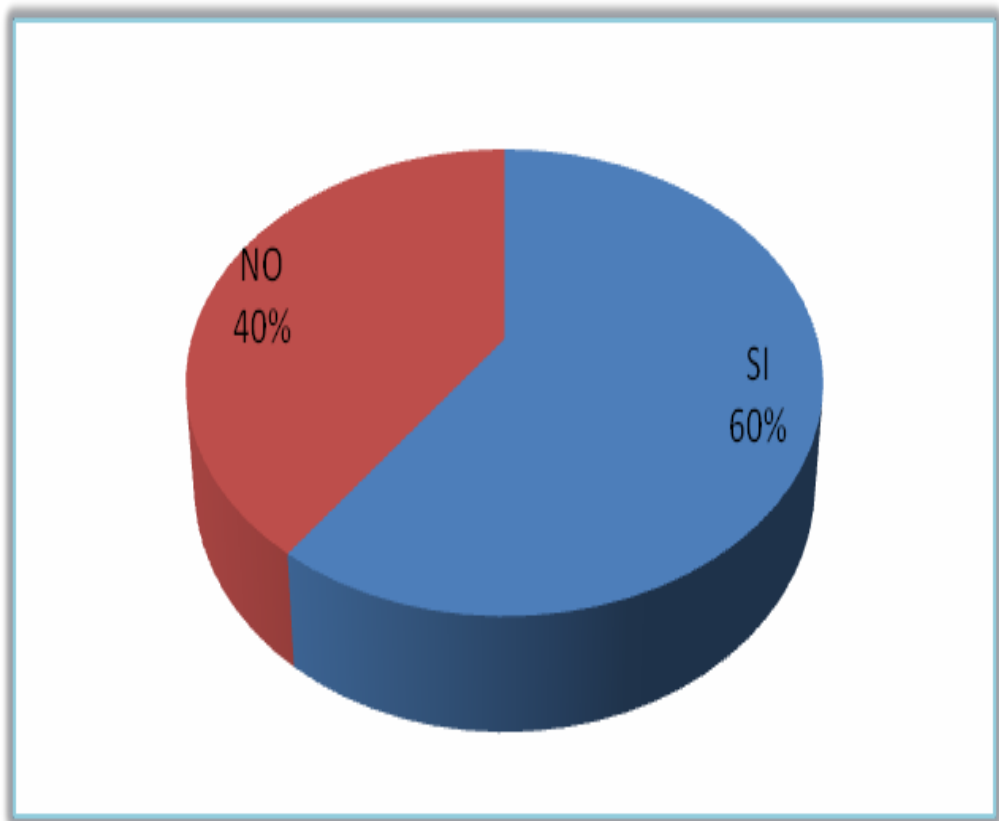


Figura 2: Se ha realizado un préstamo a una institución financiera.

Del 100% de los encuestados, el 60% de los encuestados si han realizado un préstamo a una institución bancaria, mientras que el 40% nunca ha realizado un préstamo.

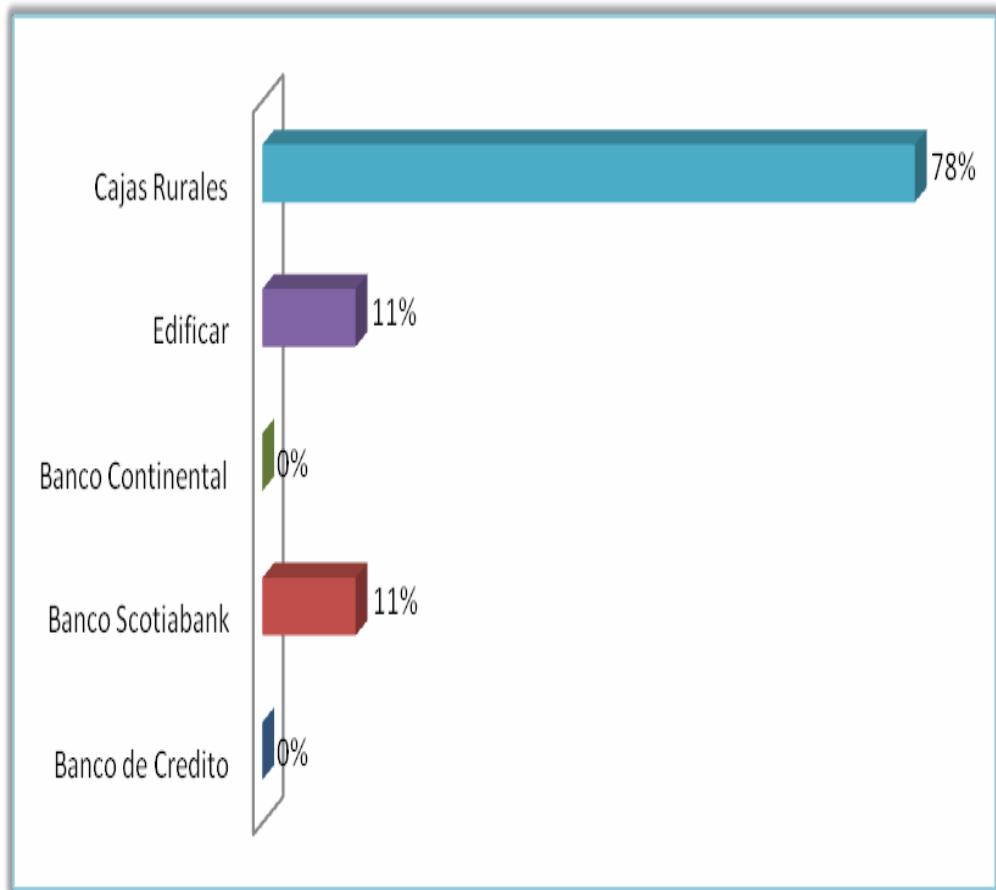


Figura 3: Conocimiento sobre la institución bancaria a la que acudió

El 78% de los encuestados señala que realizó préstamos bancarios a cajas rurales, el 11% declaró que realizaron préstamos a la institución bancaria Edificar y por último el 11% al banco Scotiabank.

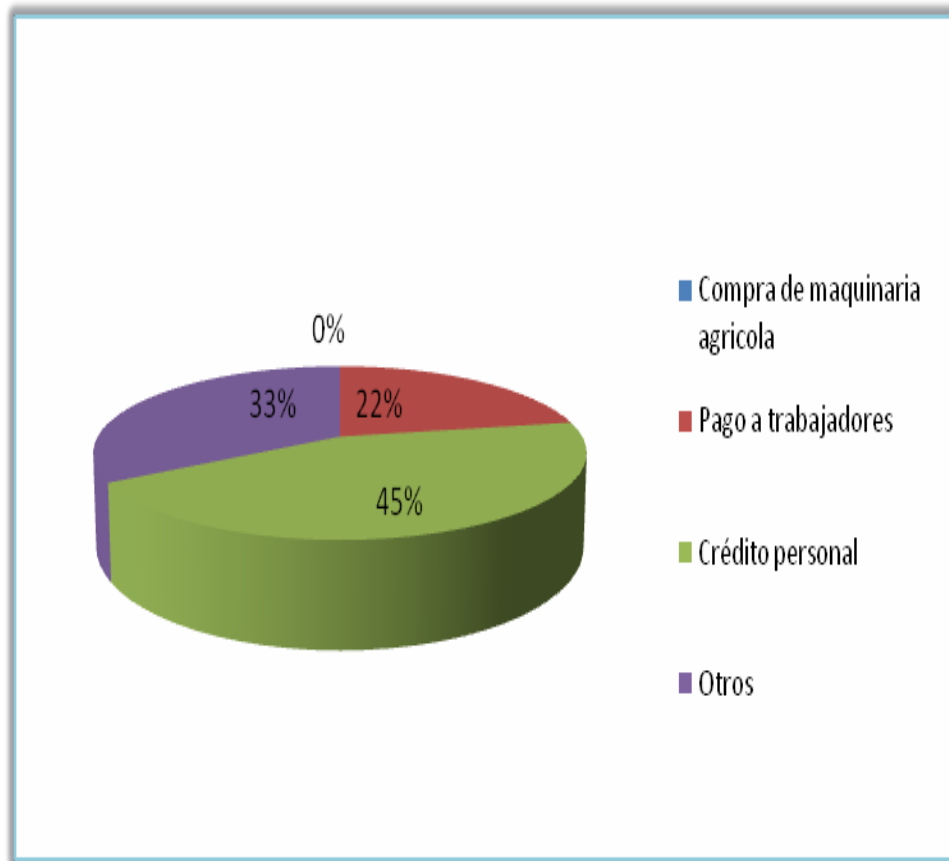


Figura 4: Motivo por el cual se solicitó el préstamo.

Del 100% de los encuestados el 45% menciona que el motivo por el cual solicito un préstamo bancario fue para créditos personales, el 22% menciona que fue para pago de trabajadores y por último el 33% para otros motivos.

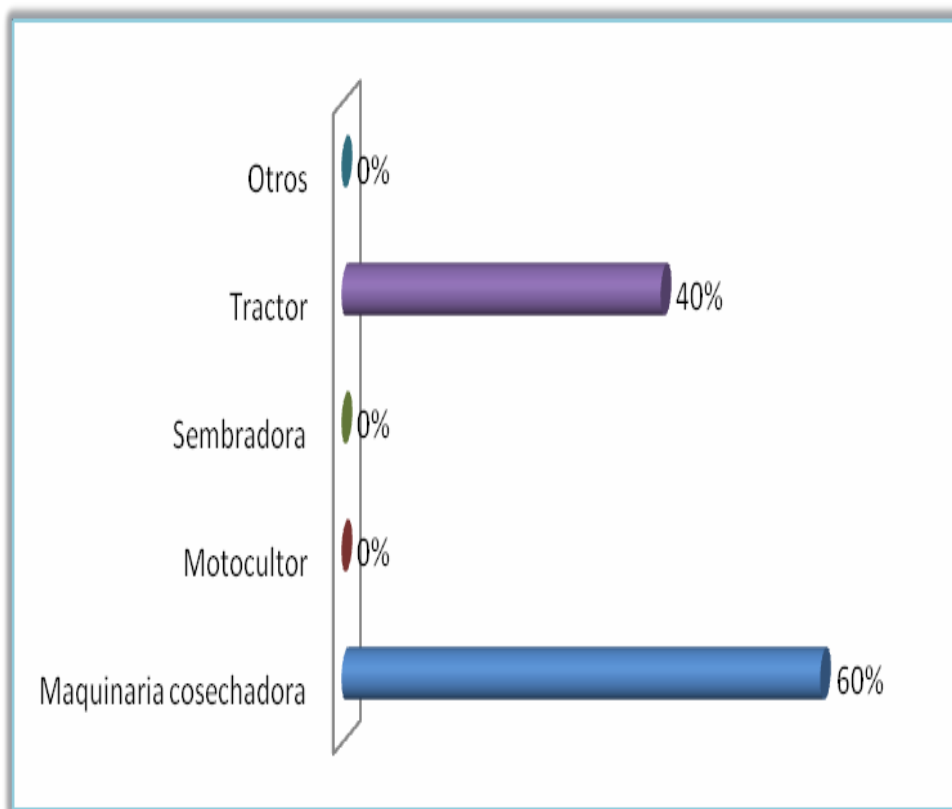


Figura 5: Tipo de maquinaria más utilizada en el proceso de cosecha del arroz.

Del 100% de los encuestados el 60% declaró que la maquinaria agrícola que más utilizan en el proceso de siembra y cosecha del arroz es la cosechadora, mientras que el 40% menciona que el tractor es la maquinaria que más utiliza.

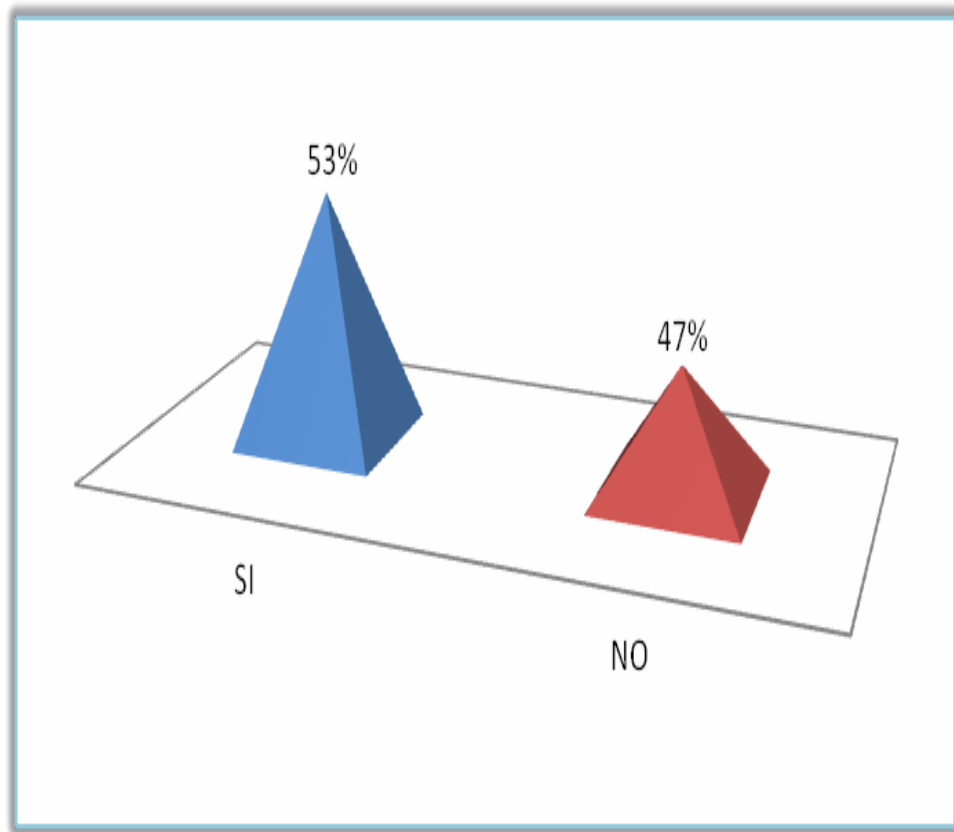


Figura 6: Tipo de maquina adquirida mediante un préstamo.

Del 100% de los encuestados el 55% les gustaría obtener un préstamo para la compra de maquinaria agrícola, mientras que al 47% no le gustaría obtenerlo un préstamo.

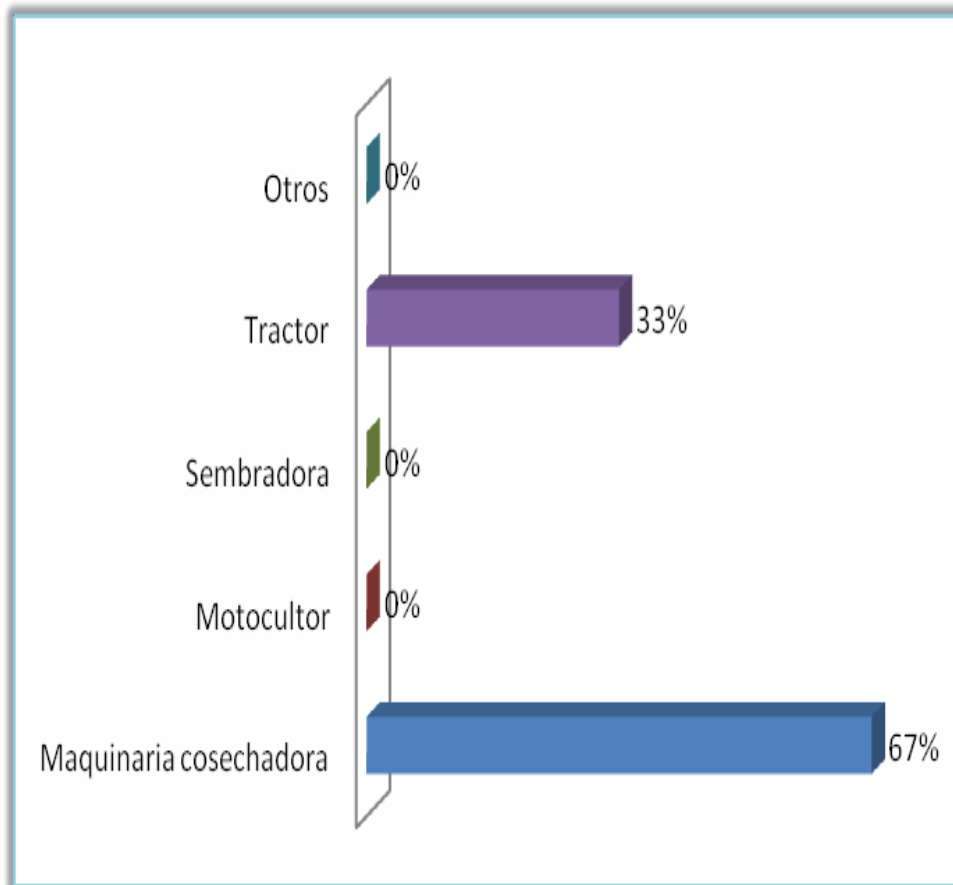


Figura 7: Tipo de maquinaria agrícola financiada mediante un préstamo.

Del 100% de los encuestados el 67% expresó que la maquinaria cosechadora que financiarían mediante un préstamo es la maquina cosechadora, mientras que el 37 % menciona que el tractor es la maquinaria que financiaría mediante un préstamo.

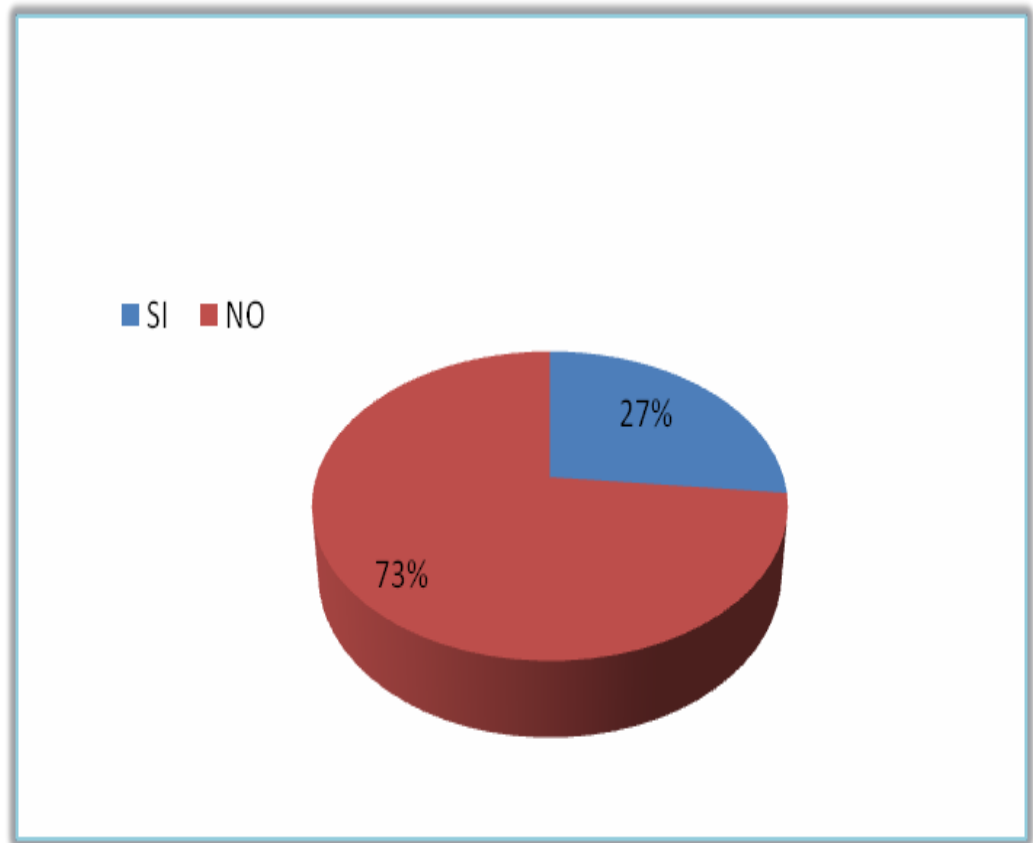


Figura 8: Conocimiento sobre leasing

Del 100% de los encuestados el 73% indicaron que conocen lo que es el leasing financiero, mientras que el 27% opino que no conoce el leasing financiero.

CAPITULO IV:

ANALISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En el Departamento de Lambayeque, nos encontramos con las principales Provincias agrarias con que cuenta el país, se beneficia por la extensión y calidad de sus tierras aptas para el cultivo de una gran biodiversidad de productos. Los suelos para el desarrollo agrícola son considerados como las mejores dotadas del país. Por lo tanto se puede puntualizar Lambayeque es una región con importantes ventajas comparativas para el desarrollo de la agricultura, cuenta con un clima uniforme que permite cultivar a lo largo de todo el año, sin embargo, la escasez de agua para irrigar más tierras se está tratando de superar con la ejecución del Proyecto Hidroenergético de Olmos que ampliará la frontera agrícola en 37 mil Has y a futuro con los proyectos de irrigación Tinajones, Zaña y Jequetepeque.

Con respecto al objetivo número dos el autor Joan, O.⁶⁸ menciona que el financiamiento bancario son los recursos financieros a disposición de la empresa para hacer frente a sus necesidades dinerarias ;por lo tanto en la presente investigación se ha determinado tres alternativas de financiamiento para la adquisición de la maquina cosechadora la primera el alquiler de la maquina cosechadora , la segunda el préstamo bancario para la compra de la maquina cosechadora y por último el financiamiento mediante el leasing de la maquina cosechadora.

⁶⁸ Ortiz, J. "Gestión Financiera". España: Editorial Editex. 2013, p. 96.

Que, al analizar mediante una comparación las alternativas de financiamiento para el sector agrícola; se puede concretar que de las tres alternativas de financiamiento analizadas en presente trabajo de investigación, si la asociación de agricultores optara por alquilar la cosechadora, obtendría ganancias por s/. 541 872.80 nuevos soles en el plazo estipulado de 5 años, la ganancia sería constante todos los años, la desventaja que podemos encontrar es que la máquina alquilada no puede estar siempre a disposición del agricultor; ahora si la asociación de agricultores optara por pedir un préstamo para comprar la máquina cosechadora; obtendrían ganancias por s/. 529 341.39 nuevos soles en el plazo estipulado de 5 años. En este caso, producto del contrato del préstamo, los costos financieros varían cada año, permitiendo apreciar que las ganancias de cada periodo incrementen, la utilidad neta varía hasta el quinto año, esto se debe al pago periódico que se realiza por el préstamo bancario, pero del año 6 al año 8 la utilidad aumenta y se mantiene, porque la deuda al banco ya ha sido cancelada en su totalidad.

Así mismo, en comparación de alquilar o comprar la maquinaria, podemos apreciar que es mejor alquilarla, ya que se generan mayores ingresos, pero también mayores riesgos al no tener la máquina cosechadora a nuestra disposición en el momento de la cosecha.

Con respecto a la última alternativa de financiamiento analizada el leasing, si la asociación de agricultores optara por realizar un leasing para obtener la cosechadora; obtendrían ganancias por s/.535, 292.98 nuevos soles en el plazo estipulado de 5 años. Por otro lado, si se comparan las 3 opciones,

podríamos concluir que la alternativa más favorable para la asociación es realizar un leasing, por que obtiene una ganancia optima, y no corre el riesgo que la maquina sea alquilado a otra asociación o agricultor. Así mismo, obtiene mayor ganancia que realizando el préstamo al banco, lo cual puede ser producto al elevado interés financiero.

Con respecto a nuestro último objetivo describir las ventajas y desventajas del leasing, el autor Apaza, M⁶⁹, nos dice que una de las ventajas del leasing: es la de ser una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa al financiar el total del bien a adquirir (incluido el impuesto) sin requerir inversión inicial alguna. Por lo tanto en el presente trabajo se ha concluido que los agricultores tienen la oportunidad de renovación tecnológica el Leasing facilita el progreso en materia de equipamiento. A través de él, la empresa puede emprender la renovación de sus equipos de modo más ventajoso que el que emplearía recurriendo a otros sistemas tradicionales, se utiliza el Impuesto General a las Ventas de la cuota como Crédito

Con respecto a las desventajas la financiación Solo es por el valor venta del bien (precio de venta sin IGV), la sociedad de Leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento reparación.

Apaza, M. Expresa: Es una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa al financiar el total del bien a adquirir (incluido el impuesto) sin requerir inversión inicial alguna⁷⁰.

⁶⁹ Apaza, M. (2011). Estados Financieros Formulación – Análisis – Interpretación. Perú: Pacifico Editores S.A.C. 2011, p. 186.

⁷⁰ Ibídem, p. 175

Ortiz, J. Concluye: La financiación puede llegar al 100% del valor de la adquisición. Oportunidad de renovación tecnológica⁷¹.

Apaza, M. Expresa⁷²: la sociedad de Leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su mantenimiento reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida del contrato sin poder rescindirlo unilateralmente. Al final del contrato, el cliente podrá o no ejercitar la opción de compra.

Perdomo, A. Explica. La compraventa a plazos o financiada tiene una sola función económica, como es la transferencia en plenitud de la propiedad y sus atributos sobre el bien de la transacción. El leasing cumple una doble función económica que se manifiesta por la transferencia del uso y goce de un bien determinado y del poder de disposición de ese bien simultáneamente, aunque la segunda función solo se perfecciona al hacerse uso de la opción de compra pactada. Ambas funciones tienen como contrapartida un mismo y único precio o valor de financiación. Ese doble carácter que reviste el leasing como acto de administración y de disposición, es lo que lo diferencia nítidamente de la compraventa⁷³. Este matiz demuestra que en el leasing el dominio cumple un papel secundario. La similitud que se invoca para asimilar ambas figuras reposa en un aspecto formal, como es el pago escalonado del precio que se hace tanto en uno como en el otro negocio. Se elude así un aspecto sustancial como es el de la transferencia de la propiedad del bien seleccionado, que en el caso de la compraventa es real e inmediata, aunque

⁷¹ Ortiz, J. "Gestión Financiera". España: Editorial Editex. 2013, p. 125.

⁷² Apaza, M. (2011). Estados Financieros Formulación – Análisis – Interpretación. Perú: Pacifico Editores S.A.C. 2011, p. 145.

⁷³ PERDOMO MORENO, Abraham. Administración financiera del capital del trabajo. México: Internacional Thomson Editores. 2002, p. 98.

el precio no sea saldado; en cambio, en el leasing la transmisión de dominio es potencial y mediata, pues el cliente tomador puede declinar la opción de compra reservada. En el caso de la compraventa, el adquirente goza de todos los atributos de la propiedad (enajenación, gravámenes, uso incondicional, etc.), lo que le está vedado para el cliente tomador durante el transcurso de la etapa de administración.

Además, si el comprador a plazos deja de cumplir sus obligaciones de pago, su incumplimiento habilita al vendedor sólo a perseguir el cobro del saldo de la deuda, careciendo de derecho para reclamar la restitución de la cosa enajenada, que puede o no continuar en el poder del comprador. Por el contrario, el incumplimiento del cliente tomador hace posible el reclamo por la devolución del bien entregado a cuenta de la cancelación del saldo de la financiación acordada, sin perjuicio de las demás acciones que tuviere el dador, conforme fueren las condiciones pactadas en el contrato de leasing respectivo. En la compraventa el vendedor se desliga de su derecho de propiedad sobre la cosa una vez perfeccionada la venta. En el leasing, el dador no se desliga del dominio.

Tabla 1: Diferencias entre el leasing operativo y el leasing financiero.

LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO
<p>- El leasing financiero es una operación de endeudamiento público.</p>	<p>- El leasing operativo no es una operación de endeudamiento público si no es un alquiler.</p>
<p>- En el Leasing financiero el arrendador es la empresa financiera o filiales de bancos</p>	<p>- En el Leasing operativo, son arrendadores los fabricantes, distribuidores o importadores de bienes de equipo.</p>
<p>- En el Leasing financiero los bienes son de carácter especializado y generalmente son bienes de mercado restringido</p>	<p>- En el Leasing operativo el bien es de tipo "standard" y de obsolescencia rauda.</p>
<p>- En el Leasing financiero el plazo del contrato es de 3 a 5 años, si se trata de bienes muebles y de 20 a 30 años si se trata de bienes inmuebles</p>	<p>- En el Leasing operativo el plazo del contrato es corto, normalmente de 3 años.</p>
<p>- En el Leasing financiero la arrendataria no tiene facultad de resolver unilateralmente el contrato cuando las condiciones técnicas no le son satisfactorias. El contrato es irrevocable para ambos contratantes.</p>	<p>- En el Leasing operativo el contrato es revocable por el arrendatario con preaviso.</p>

<p>- En el Leasing financiero los gastos de conservación y mantenimiento del material están a cargo del arrendatario.</p>	<p>- En el Leasing operativo, el arrendador está obligado al mantenimiento del bien, pago de servicios , etc.</p>
<p>- En el Leasing financiero el arrendador asume los riesgos técnicos y financieros.</p>	<p>- En el Leasing operativo, el arrendador asume los riesgos técnicos y financieros. El arrendatario no asume riesgo alguno.</p>
<p>- El Leasing financiero tiene por finalidad ofrecer una técnica de financiación.</p>	<p>- El Leasing operativo ofrece un servicio.</p>

Tabla 2: Formas De Leasing

Por su finalidad				
Leasing Operativo	En ella el arrendador cede al arrendatario, durante un plazo determinado, el uso de uno de los bienes, a cambio del pago de una renta periódica.			
Leasing Financiero	El arrendador adquiere de la compañía proveedora el bien que el arrendatario ha elegido previamente, y lo pone en sus manos, para que haga uso de él.			
Por la ejecución				
Leasing Directo	El cliente que desea ser usuario de un bien de características especiales y la empresa de Leasing lo adquiere de un proveedor.			
Leasing Indirecto	El fabricante llega a un acuerdo con la empresa de Leasing para que ésta financie a los usuarios			
Por el ámbito territorial de aplicación				
Leasing Nacional	Contrato celebrado por el arrendatario y el arrendador que se hayan circunscritos a una nación.			
Leasing	Contraído entre	p r	e x	

Internacional	un arrendatario nacional.	o	t		
		v	r		
		e	a		
		e	n		
		d	j		
		o	e		
		r	r		
			o		
Otras formas de Leasing					
Lease Back	Vende un activo fijo y simultáneamente tomar en arrendamiento el mismo activo.				
Leverage Lease	Participan por lo menos tres agentes: el arrendador, con un aporte de los fondos requeridos para realizar la transacción; una institución financiera que provee la diferencia para la adquisición del activo, y el arrendatario o usuario final.				
Leasing Enfitéutico	Consiste en que el propietario de un terreno lo da en beneficio a las empresas de arrendamiento al término el propietario de dicho terreno adquiere la propiedad de la construcción.				
Subarriendo	Acuerdo entre arrendatario con consentimiento del arrendador. Esta				

	modalidad se observa con frecuencia en el arrendamiento de naves y aeronaves.
--	---

Tabla 3: Comparación entre compra y leasing

DIFERENCIAS	COMPRA	LEASING FINANCIERO
Desembolso de dinero	Se necesita liquidez de inversión inicial alta	Costo de apertura. Pago de cuotas mensuales
Contabilización	Los bienes recibidos deben contabilizarse en los activos de la empresa.	Los bienes recibidos deben contabilizarse en los activos de la compañía
Facturación	Muchas facturas durante el período de utilización del bien.	Una factura mensual por el Arrendamiento Financiero. Muchas facturas por temas operativos.
Previsión Costos Operativos	Difícil de realizar. Se desconocen los cotes. Puede ser muy costoso.	Difícil de realizar. Se desconoce los cotos. Puede ser muy costoso
Control de Costos Operativos	Difícil de controlar. Los recursos de control pueden encarecer mucho la operativa.	Difícil de controlar. Los recursos de control pueden encarecer mucho la operativa.

Fiscalidad	Depreciación del vehículo línea recta, tasas aprobadas por la LIR. IGV deducible.	Depreciación acelerada. IGV deducible.
Responsabilidad Subsidiaria	Es del cliente. Hacer frente a los requerimientos judiciales.	Es del cliente. Hacer frente a los requerimientos judiciales.
Multas	Dirigidas al cliente. Citaciones por autoridades. Responsabilidad subsidiaria en el pago. Amenaza de embargo, otras responsabilidades.	Dirigidas al cliente. Citaciones por autoridades. Responsabilidad subsidiaria en el pago. Amenaza de embargo, otras responsabilidades.
Cancelación Anticipada	Se puede vender el bien en cualquier momento.	No antes de 24 o 60 meses si es mueble o inmueble. Gastos de cancelación
Devolución Vehículo Usado	Cambio de titularidad. El cliente es responsable del vehículo y de la documentación.	Dos posiciones legales. Cambio de titularidad. Firmada por un representante. El cliente es responsable del vehículo y de la documentación.

Venta del Vehículo Usado	El cliente asume el riesgo del valor de venta del vehículo.	El cliente puede comprar el bien por el valor de una opción de compra.
Riesgo Asumido en la Operación	Alto,	Medio Alto.

CONCLUSIONES

1. Los contratos de Arrendamiento Financiero (Leasing), es una muy buena alternativa de solución que se le podría ofrecer al cliente agricultor siempre que se reúnan las condiciones y el amparo legal que le permita a éste ciudadano sentirse respaldado con normas que coadyuven y permitan preveer los desastres naturales en el que todo agricultor está expuesto.-
2. El Peruano Agricultor, debe de tener conocimiento de las ventajas de leasing financiero, ya que es una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar y darle la oportunidad de comprar maquinarias y además encontrarse con alternativas de solución ante posibles fenómenos naturales. Por otro lado, la empresa encuentra la liquidez y puede emprender la renovación de sus equipos obteniendo un beneficio tributario al depreciar aceleradamente los bienes en el plazo del contrato, en cuanto a las desventajas se concluyó que la empresa que realiza el leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su reparación.
3. El leasing es un contrato "sui generis", por lo tanto complejo, es decir está conformado por una pluralidad de transferencias patrimoniales, internas y externas las cuales constituyen su esencia. Esta complejidad en su constitución y ejecución muestra elementos o aspectos que superficialmente se encuentran en una serie de figuras contractuales típicas. Sin embargo, a través de éste trabajo se tiene como finalidad que el ciudadano agricultor tenga un crédito viable y

rentable con la ventaja que puede adquirir el bien y además se encuentre protegido legalmente ante una situación propia de la naturaleza como por ejemplo el Fenómeno del Niño.-

RECOMENDACIONES

1. Propiciar más este tipo de contrato moderno en nuestra sociedad ya que en otras latitudes es muy frecuente obviamente en economías más desarrolladas que la nuestra, por la forma del contrato el leasing permite por ejemplo que una empresa no necesite hacer uso de su capital para la adquisición de bienes ya que con el leasing puede tener siempre equipos y maquinarias de vanguardia sin deteriorar su patrimonio.
2. Es necesario fortalecer en nuestro país los controles de las cláusulas generales para evitar los posibles abusos de alguna de las partes, puede que justamente este tipo de contrato no sea muy utilizado en nuestro país debido a la fragilidad de estos controles.
3. El Estado Peruano, debe de preocuparse en dar las facilidades al ciudadano agricultor y emitir Reglamentos y leyes que permiten brindar una mejor rentabilidad a éste tipo de contratos de Arrendamiento Financiero – Leasing.-

BIBLIOGRAFÍA GENERAL

- **ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS (ANIF)**, *“Leasing en Colombia: diagnostico e impacto sobre la inversión y el crecimiento”*, Bogotá- Colombia, 2004.
- **ARRUBLA PAUCAR, JAIME** “Contrato de Leasing”, Bogotá: Colombia, Editorial Nuevo Amanecer. 1990.
- **APAZA, M. (2011)**. Estados Financieros Formulación – Análisis – Interpretación. Perú: Pacifico Editores S.A.C. 2011.
- **BENÍTEZ J.** Tesis sobre la *“El pago periódico como medio para determinar la naturaleza jurídica del contrato de Leasing”*, 2009.
- **BARREIRA DELFINO, Eduardo**, “Leasing Financiero Tomo I”, (Buenos Aires, Roberto Guido), 1996.
- **BONEO – BARREIRA**, *Contratos bancarios*, editorial Edigraber, 2010.
- **COILLOT, JACQUES**, *“Consideraciones legales sobre el leasing”*, Madrid, Editorial Maffré, 4a edición, 1979.
- **CHULIA, E**, *“Aspectos jurídicos de los contratos atípicos”*, Bacelona, Editor J.M BOSCH, 4ª edición, 1999
- **CARDENAS QUIROZ, Carlos**. Estudios de Derecho Privado (reflexiones de un tiempo), Tomo I. Lima: Ediciones Jurídicas, 1994.
- **CASTELLARES, ROLANDO**. *“¿Qué conviene: Tomar un leasing financiero u operativo?”*. Diario Gestión edición 2010.
- **CÓDIGO CIVIL PERUANO**, Decreto Legislativo N° 295, de 24 de julio de 1984.

- **DAVIS J**, “*Pagos Anticipados sin cobro de penalidades, un análisis desde el principio de subsidiariedad y los intereses bancarios a propósito del expediente 769 – 2003- CPC/ INDECOPI*”, 2013
- **DURAN, E. G.** *El contrato de leasing financiero en Colombia*. Tesis para optar al Título de Especialista en Derecho Comercial Pontificia Universidad Javeriana, 2004, p. 98.
- **DECRETO LEY N°22738**, *Normas contenidas en el D.L N°18957 Sobre Actividades de empresas Financieras*, 1979.
- **DECRETO LEGISLATIVO N°299**, publicado en Lima, 26 de Julio de 1984
- **DECRETO LEGISLATIVO N° 915**, “*Decreto Legislativo que precisa los alcances del Artículo 18 del Decreto Legislativo N° 299, modificado por la Ley N° 27394*”, publicado el 12 de Abril del 2001.
- **DE LA CUESTA RUTE, J. M.** "El contrato de *leasing* o arrendamiento financiero: 40 años después", Madrid, 2014.
- **DIEZ PICAZO, L.** “*Fundamentos del derecho civil patrimonial*”, Volumen I, Sexta Edición Thomson Civitas, 2007
- **DECRETO LEGISLATIVO N° 299**, publicado en Lima, 26 de Julio de 1984
- **DOCE CHRISTIANE**, “*El Leasing (credit-bail) aux Etats Unis*”, 1976,297.
- **DECRETO LEGISLATIVO N° 913**, “*Actividad de arrendamiento financiero o leasing*”, 1993.
- **FEDELEASING**, *Manual Jurídico del Leasing, el Leasing en 100 respuestas*, Tercera Edición, 2009.
- **FRESNEDA SAIEG, MÓNICA L.- HERNÁNDEZ, CARLOS A.- FRUSTAGLI, SANDRA A.**, “*Consideraciones*”, editorial LexisNexis – Depalma, 2002

- **GARCÉS P.** *El Consentimiento* - Pablo Andrés Garcés Vásquez. Colección: Jurídica IUE, 2004
- **GARRO**, “El leasing inmobiliario: algunos problemas jurídicos que se plantean en el derecho argentino”, en *Revista notarial*, 1986, N. 888.
- **GARRO. M, citado por Morales**, “*El leasing es útil si el giro o la necesidad de la empresa o la persona implica tener y renovar tecnología que se vuelve obsoleta rápido o si solo interesa el uso del bien por unos dos o tres años*”, 2013
- **HASSELMANN, Cord-Georg**, “*Leasing in Germany*” en *Leasing Law in the European*, (dir. ROSEN, Howard), London, 1991
- **INGA, H**, “*El leasing y su regulación en el ordenamiento jurídico peruano*”, Lima Ediciones Pacifico, 2011.
- **LEYVA SAAVEDRA, J.** “*El leasing y su configuración jurídica*” en *Universitas*, vol. 52, 2012
- **LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ**, *Leasing*, en *Tratado de derecho privado*, Editorial San Marcos, Lima, vol. I, 1998
- **LEY N° 29751**, de 2 de septiembre de 2010, arts. 45 ss., y los Arts. 1398 al 1404 C.c.pe.
- **LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO**, México, artículo 25, 1985
- **LEYVA, J**, “*Tratado de derecho privado, contratos de empresa*”, Lima: Editorial San Marcos, 1997
- **LEY N°27394**, “*Ley que modifica la Ley del Impuesto a la Renta y el Decreto Legislativo N° 299*”, publicada el 30 de diciembre del año 2000

- **LEY N° 22738**, modifican las normas contenidas en el decreto N°18957 sobre actividades de empresas financieras, publicado el 23 de octubre de 1979
- **LEY MODELO DE LEASING DE UNIDROIT**, de 13 de noviembre de 2008
- **LEY DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO**, Decreto Legislativo N° 299, publicado en Lima, 26 de Julio de 1984.
- **LINARES BRETON**, "*El contrato de locación financiera*", editorial Perú Ciencia, 2008.
- **MANUAL JURÍDICO DEL LEASING**, el Leasing en 100 respuestas, Fedeleasing.
- **MATA SOLANO**, "*Leasing, Activos Fijos sin comprometer Capital de Trabajo*", 1996.
- **MAVILA, D.** *Leasing financiero y sus beneficios*. [ubicado el 17 de Enero 2018], obtenido en <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/n1/pdf/leasing>, 2003
- **MAROIS, BERNARD**, "*Le Leasing International*", Editorial Nuevo Mundo, Tomo II, 1976.
- **MONROY. P.**, *El contrato, definición y tipos*, [ubicado el 26 de Enero 2018], obtenido en <https://www.am-abogados.com/blog/el-contrato-definicion-y-tipos/110/>, 2008.
- **OBIOI ANAYA Erick.** *Contratos Mercantiles - Contratos Modernos* -. Lima: Grijley. 2016.
- **ORTIZ, J.** "Gestión Financiera". España: Editorial Editex. 2013.
- **ROJO AJURIA**, *Leasing mobiliario*, Madrid, Editorial Lauren, 1996, p. 36-38.

- **REVISTA FELEBÁN**, “*Federación Latinoamérica de Bancos*”, 1982.
- **REVISTA DE INVESTIGACIÓN UPEU**, *Contratos Modernos*, 2014[ubicado el 15.1 2018]. Obtenido en <http://revistascientificas.upeu.edu.pe/>.
- **SANCIÑENA AZURMENDI, C.** “*La Opción de Compra. Colección Monográfica de Derecho Civil*”. Madrid: Editorial Dykinson, 2007.
- **SEGARRA ANTONIO**, “*Elementos esenciales y efectos de un contrato*”, Editorial Amagacines, [ubicado el 23 de Enero 2018], obtenido en <http://queaprendemoshoy.com/elementos-esenciales-y-efectos-de-un-contrato/>, 2012.
- **PERDOMO MORENO, Abraham.** *Administración financiera del capital del trabajo*. México: Internacional Thomson Editores. 2002.
- **YANG POJAN**, “*Contrato de Leasing*” en *Las Tesinas de Belgrano*; Universidad de Belgrano, Bs As, 2002, [ubicado el 19 de Enero 2018], obtenido en http://repositorio.ub.edu.ar/bitstream/handle/123456789/178/38_yang.pdf?sequence=2.