

EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO

Por María Esther Fernández

INTRODUCCION.

Uno de los principios más respetados dentro del sistema jurídico dominicano es el de la Autonomía de la Voluntad, en virtud del cual las partes son libres de comprometerse bajo las circunstancias que consideren pertinentes, dentro del marco de lo permitido.

A propósito de este principio los empresarios, con el objetivo de optimizar los resultados de la inversión de capital en períodos de recesión económica, donde los mecanismos tradicionales de financiamiento no son suficientes, procuran satisfacer sus necesidades financieras mediante la creación de nuevos métodos, tales como el leasing.

El Contrato de Leasing resulta un medio innovador, una nueva técnica financiera en la cual la propiedad no representa un objetivo inmediato, ya que su filosofía reside en la preponderancia del uso de los bienes frente a la propiedad de los mismos.

De la misma forma en que el leasing es una nueva técnica de financiamiento, constituye, en nuestro ordenamiento jurídico, un contrato nuevo y atípico, con características propias muy particulares.

Este nuevo contrato, hace posible que una compañía especializada adquiera, a petición de su cliente, determinados bienes que le entrega, ulteriormente, a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración periódica.

En el desarrollo del presente tema nos proponemos abordar, de manera principal, a los aspectos generales del leasing, concentrándonos en el leasing financiero, y dentro de éste, el mobiliario.

ORIGEN Y EVOLUCION

El nacimiento del leasing y el gran auge obtenido en los últimos tiempos se debe a circunstancias generales que gravitan sobre el mundo de los negocios y de la actividad industrial. Podríamos señalar por ejemplo las ventajas de tipo fiscal que la operación supone para las partes intervinientes (1)

La versión más generalizada es la que asegura que el leasing nace en Estados Unidos de Norteamérica en la década de los años cincuenta, con la finalidad de ofrecer al empresario, sin recursos disponibles, un medio flexible para satisfacer sus necesidades.

Se le atribuye al señor D.P. Boothe Junior ser el primero en pensar en este procedimiento de financiación, cuando se vio sin suficiente capital para adquirir maquinarias especializadas para producir alimentos y así poder cumplir con un pedido del ejército. Con la ayuda del "Bank of America" fundó la "United States Leasing Corporation".

Comenzaron a surgir así, sociedades de leasing, algunas como filiales de los fabricantes, que de ésta manera concebían nuevas alternativas para financiar sus ventas; otras nacen como consecuencia de la participación de entidades bancarias financieras, compañías de seguros, la creación de sociedades específicamente dedicadas a la adquisición de bienes de equipo para su posterior arriendo, dando lugar al nacimiento del leasing financiero.

(1) Son de todos conocidas las dificultades de los industriales para contar con suficiente capital de trabajo y que la rapidez con que los avances tecnológicos hacen obsoletos maquinarias y equipos que cuando se adquirieron parecían ser una respuesta satisfactoria a los requerimientos de un proceso industrial.

El leasing pasa a Europa a través de Inglaterra en 1960 y posteriormente se extendió a Francia en 1962, a Italia en 1963 y en 1965 llegó a España. Pero al contrario que en Estados Unidos, en estos países pasó a ser una actividad estrictamente reglamentada.

Francia fue el primer país en legislar sobre el leasing con miras a regular la operación como tal y a establecer el régimen de las sociedades que lo practicaban. La Ley del 2 de julio de 1966 NO. 66-455 sobre "Credit-Bail" definió las operaciones de leasing y sometió a las compañías que lo practicaban al régimen de bancos.

Un año más tarde se amplía la concepción mediante la Ordenanza del 28 de septiembre de 1967, haciéndose la distinción entre el leasing (credit-bail) mobiliario e inmobiliario.

La legislación francesa sobre el leasing sirvió luego de modelo para otros países.

El leasing no tardó en llegar a América Latina. Brasil fue uno de los primeros en utilizarlo. Le siguieron Argentina, Chile, Ecuador, México, Colombia, Paraguay y Uruguay, siendo actualmente una importante técnica de financiamiento.

En la República Dominicana solo existía una compañía de leasing: la "Repeco Leasing", subsidiaria de la firma "Read & Pellerano", la cual se dedicaba exclusivamente al financiamiento de vehículos.

Podríamos decir que fue a partir del año 1983 que, con la creación de la "Compañía Dominicana de Leasing", se inicia la carrera del Leasing Financiero en la República Dominicana.

CONCEPTO

De modo general podemos decir que el contrato de leasing configura una típica operación de mediano o corto plazo. En este contrato la empresa financiadora (arrendadora) siguiendo las instrucciones de su cliente (arrendatario), se compromete a poner a disposición de ésta los equipos, maquinarias, implementos, etc, que la arrendataria ha escogido

previamente, adquiriéndolos de un tercero (proveedor) nacional o extranjero.

El usuario o arrendatario se obliga al pago de un canon o tasa de arrendamiento periódico, fraccionado a lo largo de un plazo irrevocable que generalmente coincide con el de la vida económica y fiscal del bien. La arrendataria asume todos los riesgos y gastos; y, retiene la propiedad del bien lo que constituye la mejor garantía del cumplimiento de las obligaciones contractuales del arrendatario.

La entidad financiadora puede reconocer al cliente, al vencimiento del contrato, tres opciones:

- 1.- Adquirir el bien utilizado, debiéndose pagar una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación.
- 2.- Restituir el bien objeto del contrato.
- 3.- Prorrogar o renovar el contrato original.

NATURALEZA JURIDICA

La originalidad y novedad de esta figura, así como su complejidad dificultan establecer su naturaleza jurídica.

MANDATO.

La mayoría de los autores afirman la existencia de un mandato en la estructura jurídica del leasing. Con ello se trata de explicar que un material adquirido por una persona fue negociado y escogido por otra.

Se afirma que el usuario o arrendatario da mandato a la sociedad de Leasing para que adquiera el material previamente escogido por él. Si aceptáramos esta tesis el resultado sería considerar al arrendatario, propietario de los bienes en virtud del principio de que los efectos del mandato se producen en la persona del mandante.

Sin embargo, esa adquisición que hace la compañía de leasing constituye un acto previo para llegar a la firma del contrato. Quiere decir, que la compra que realiza la entidad crediticia es en su propio nombre y no del arrendatario.

ARRENDAMIENTO.-

Habitualmente se ha considerado que el fundamento jurídico de esta operación es el contrato de arrendamiento. Pero una diferencia importante radica en las obligaciones respectivas de las partes.

En el leasing, el arrendatario asume, además de la obligación de conservación de los bienes arrendados, una verdadera obligación de garantía frente al arrendador, que consiste en responder por las pérdidas y deterioros de los bienes arrendados. Es responsable además por la pérdida de la cosa aún en los casos fortuitos y de fuerza mayor.

El arrendador se libera incluso de la garantía por los vicios ocultos ya que le delega esta obligación al proveedor de los bienes objeto del contrato. Solo subsiste la obligación del arrendador de asegurar el disfrute pacífico de los bienes objeto del contrato, siendo ésta la única obligación en los arrendamientos ordinarios, que se presenta igual en el leasing (2)

COMPRAVENTA.-

Las diferencias con el arrendamiento-venta son notorias pues éste siempre se convertirá en una operación de compraventa, el cual es una simple compraventa sujeta a una condición resolutoria (el pago de la totalidad de las cuotas pactadas).

En el leasing habría compraventa, solo en el caso de que el arrendatario opte por la compra del bien al final del período irrevocable de arrendamiento. Esta opción a comprar es una de las tres opciones ofrecidas al arrendatario.

(2) La ASNEF (Asociación Sindical Nacional de Empresas Financieras) para explicar la calificación de arrendamiento que se le ha dado al leasing, ha dicho que el leasing es un contrato atípico, que hoy día se encuentra embebido en un contrato de arrendamiento, en razón de que es el único medio de desplazar en el derecho, el uso útil conservando la propiedad de la cosa.

Muchos pretenden ubicar al leasing en la categoría de una venta simulada, sin tomar en cuenta el aspecto sustancial de la operación. En la compraventa la transferencia de la propiedad es la sustancia, en el leasing no.

La compra venta a plazo transfiere la propiedad inmediatamente se encuentran las voluntades, aún cuando el pago del precio es diferido. En el leasing lo que existe es un derecho a la transferencia de la propiedad que resulta ser de ejercicio puramente potestativo del usuario.

Por otro lado, en la compraventa el vendedor se desliga completamente de sus derechos sobre la cosa. En el leasing el arrendador los mantiene.

Igualmente, en el leasing lo que se persigue es la cesión o uso de un bien ajeno con la intención de disponer de su explotación por un tiempo determinado, a cuyo vencimiento puede ser restituído o adquirido en propiedad.

En realidad el leasing financiero ofrece una técnica de adquisición de bienes que se aparta de la compraventa, pero que tampoco es un arrendamiento, ni puede equipararse a una venta a plazo, ni aún a un arrendamiento con opción a compra, sino que se debe concebir como una figura jurídica especial que sirve para financiar la adquisición de ciertos bienes.

El leasing podría considerarse, como hemos podido ver, una figura jurídica nueva con puntos de convergencia y semejanzas con otros contratos nominados, pero que tiene sus particularidades que configuran su independencia de cualquier otro.

ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE LEASING

La Causa.

Cuando las partes se reúnen para la celebración de un contrato y asumir obligaciones, es porque persiguen una finalidad económica y práctica que es el propósito concreto que se pretende alcanzar mediante

el acuerdo de voluntades. Esa finalidad deseada constituye la causa de la operación.

En el negocio de leasing la causa para el arrendador es la obtención de beneficios, es decir, que las obligaciones que la entidad financiera asume, tienen su causa en el equivalente económico que recibirá por parte del usuario o arrendatario. Por su parte, la causa del arrendatario está determinada por el bien que recibe para su uso y explotación en la medida en que sea el equivalente económico del dinero que paga por su uso y eventual adquisición.

Estas formalidades expuestas anteriormente solo se pueden lograr mediante el negocio de leasing, es por esto que decimos que el leasing tiene su causa propia, demostrando así su naturaleza autónoma, plenamente diferenciada de otros contratos tradicionales a los cuales se pretende asimilar.

El factor vinculante que hace posible la adecuación de todos los elementos integrativos de la operación, es la financiación que ofrece una de las partes y a la que recurre la otra, por medio de la cual se obtiene la conjunción de dichos actos de modo interdependiente (3)

El leasing es un contrato consensual, sinalagmático, oneroso, no formal, conmutativo, traslativo de uso, de tracto sucesivo, de adhesión, innominado y atípico.

Visto esto, tenemos que reconocerle al contrato de leasing, una existencia Suis Generis, cuyos problemas deben ser solucionados en función de sus características particulares.

(3) Nos informa Eduardo Barreira Delfino en EL CONTRATO DE LEASING, Pág. 1 lo siguiente: "Sin financiación no habría leasing, en el sentido de negocio jurídico autónomo. Sólo habría una unión de contratos independientes entre sí que impediría la consecución de las finalidades económicas y prácticas que caracterizan al leasing como unidad jurídica total e indisoluble".

CARACTERISTICAS CLASIFICACION

Uno de los rasgos esenciales del leasing es su heterogeneidad, no se presenta como una institución unitaria, pues existen varias y diferentes formas de hacer leasing.

Las podríamos clasificar atendiendo a su finalidad. Podemos dividirlos en dos grandes clases: leasing operativo y leasing financiero, las cuales son consideradas como las fórmulas básicas.

LEASING OPERATIVO.-

El leasing operativo está caracterizado por la inexistencia de un intermediario financiero, es practicado directamente por los fabricantes, distribuidores o importadores. En este tipo de leasing intervienen dos sujetos, el usuario y el proveedor.

Los bienes son estandarizados lo que permite volverlos a arrendar con facilidad. Los riesgos técnicos y de obsolescencia los soporta el arrendador. Aquí predomina el concepto "alquiler", y constituye sustancialmente un servicio (Rettartoli).

LEASING FINANCIERO.-

El leasing financiero es practicado por sociedades cuya finalidad es la obtención de beneficios por la prestación de un servicio financiero.

Intervienen tres sujetos: el fabricante y/o distribuidor (proveedor), la sociedad de leasing (arrendador) quien es el intermediario financiero y, el usuario-arrendatario.

Los bienes generalmente son muy específicos y seleccionados por el usuario. Los gastos de reparación, mantenimiento así como los riesgos y la obsolescencia están a cargo del arrendatario.

Dependiendo de la naturaleza de los bienes objeto del contrato de leasing, éste puede ser: mobiliario, que tiene su objeto bienes muebles; o, inmobiliario, que tiene por objeto bienes inmuebles y en el cual es necesaria la implementación de mecanismos de utilización del bien que

permitan llevar a cabo la función de financiación de este tipo de leasing.(4)

La podemos clasificar igualmente dependiendo del medio -por su procedimiento- como llegue el usuario a contactar la compañía de leasing: es directo cuando el arrendador recurre directamente a la sociedad de leasing para obtener la financiación del bien. Es indirecto cuando el proveedor del bien promueve la intermediación de la sociedad de leasing para financiar sus ventas.

EFFECTOS.

En el contrato de leasing las partes asumen compromisos y obligaciones de hacer aún antes de la puesta en marcha efectiva del contrato (selección del material, compra del material, promesa sinalagmática de alquiler, entre otras).

Las obligaciones no se derivan únicamente de la coexistencia de relaciones jurídicas entre las partes una vez concluido el contrato, sino que más bien preexisten a esta conclusión, luego de la cual las relaciones jurídicas que de él se derivan son distintas para cada una de las partes.

Obligaciones del Usuario-Arendatario.

Entre las obligaciones del Usuario-Arendatario podemos mencionar las siguientes:

a) La elección del material y del proveedor.(5)

(4) El mecanismo más socorrido es la creación de una sociedad entre la compañía de leasing y el arrendatario, a medida que éste satisfaga los pagos periódicos va aumentando su participación en la sociedad creada.

(5) En la práctica la sociedad de leasing no procederá a comprar el material sino en cuanto su cliente se

b) El pago del canon. Lo que constituye la principal obligación del usuario-arrendatario. Es decir, abonar el canon a su arrendador durante la vigencia del contrato por la utilización de los bienes objeto del mismo.(6)

obligue a tomarlo en arrendamiento, como consecuencia de haberlos escogido y encontrado adecuados para satisfacer las necesidades propias de su empresa. Esto no es una práctica arbitraria ya que el usuario-arrendatario, es el único que puede determinar lo que necesita y considerar su rentabilidad. Esta elección del material y del proveedor por el usuario es un presupuesto lógico que antecede a la celebración del contrato ya que permite evaluar las condiciones y probabilidades del proyecto. Además, tiene un conjunto de consecuencias jurídicas muy importantes y es que sustenta para la sociedad de leasing la posibilidad de desligarse de una buena parte de sus obligaciones respecto de la cosa que da en arrendamiento, por ejemplo: respecto de la entrega, instalación, garantía, etc. del material arrendado.

(6) Al determinar el monto de las cuotas se tiene en cuenta la amortización del bien, los intereses y cargas financieras, impuestos, más el margen de beneficios para la sociedad de leasing. Los cánones deben ser abonados por el usuario-arrendatario en la fecha y forma convenidas, aún cuando éste no pueda hacer uso del bien por un caso fortuito o de fuerza mayor (renuncia art. 1720 del Código Civil).

c) Asumir las obligaciones desplazables hacia él (conservación del material, contratación de seguros, etc.).(7)

d) Debida utilización del material y permisión de inspección. Debe darle a la cosa dada en leasing un uso adecuado, es decir, utilizarlos con la diligencia y el cuidado que su destino exija. Y, también, debe permitir inspecciones periódicas sin previo aviso por parte de la sociedad de leasing.

e) El arrendatario debe mantener informado al arrendador del destino de los bienes. Informarle cualquier riesgo que los amenace, así como cualquier daño o siniestro que hayan sufrido, incluyendo los casos de confiscación, embargo o secuestro.

Derechos del Arrendatario.

Entre los derechos y facultades que les corresponden al arrendatario, podemos mencionar el derecho de uso sobre el material dado en leasing. Esta prerrogativa de uso y disfrute del bien por el arrendatario es el Leiv-Motiv del contrato de leasing (8).

Igualmente, habría que mencionar la facultad que tiene el arrendatario de optar entre las siguientes alternativas: 1) Devolución

(7) Dentro de las obligaciones que la sociedad de leasing desplaza hacia el arrendatario están las de conservación del material, esto así, ya que en el contrato de leasing financiero la propiedad de los bienes constituye la principal garantía de la sociedad de leasing, por lo que ésta debe velar por la protección de dichos bienes. Con tal fin, es que contrariamente a lo establecido por el derecho común, el arrendatario, en el contrato de leasing, es quien debe asumir todas las reparaciones necesarias para conservar y mantener los bienes objeto del contrato y que jurídicamente pertenecen al arrendador.

(8) Aristóteles decía que la verdadera riqueza no reside en la propiedad sino en el uso.

del bien a su propietario; 2) Acuerdo de un nuevo contrato de leasing (prórroga); y, 3) Comprar el bien por un valor residual preestablecido. Esta es la llamada Triple Opción.

La sociedad de leasing tiene, al igual que el arrendatario, derechos y obligaciones, aunque estas últimas suelen simplificarse al máximo -por efecto del desplazamiento- ya que su única y principal vocación es la financiera. Entre las obligaciones de la sociedad de leasing encontramos la de comprar el material al proveedor, la cual debe ser asumida en forma plena y total por parte de la sociedad de leasing, pues es lo que permitirá que el contrato adquiera vigencia práctica.

Desde que la sociedad de leasing adquiere la propiedad del bien está en condiciones de cumplir con su obligación de entregar el material al arrendatario, obligación que puede ser desplazada hacia el proveedor.

La entrega queda formalizada mediante un acta de recepción firmada por el destinatario y que la sociedad de leasing exige al proveedor con el fin de constatar que las características de los bienes entregados coinciden con la de los pedidos. Los gastos de entrega, instalación, etc. corren por cuenta del arrendatario.

Obligaciones de la Sociedad de Leasing.

Como es al arrendatario a quien le corresponde elegir el material que satisfaga sus propias necesidades, la sociedad de leasing queda liberada de otorgar garantía, ni tampoco responde de la idoneidad del equipo contratado, ni de su buen funcionamiento o rendimiento.

Ahora bien, independientemente de esto y en virtud del contenido del Artículo 1721 del Código Civil el arrendador debe garantía al arrendatario por los vicios ocultos. Sin embargo, las partes en el contrato de leasing, en virtud de que el Art.1721 no es de orden público, podrían establecer que a cambio de quedar liberada de dicha garantía frente al arrendatario, la sociedad de leasing transfiere al arrendatario, los derechos que el Artículo 1641 le otorga frente al vendedor del material, o equipo dado en leasing.

Igualmente, es preciso señalar que, la sociedad de leasing debe garantizar por la evicción. Y, en tal virtud, ella sume una obligación de no hacer, es decir, de abstenerse a realizar cualquier acto que pueda perturbar el uso y disfrute pacífico del objeto por parte del arrendatario, so pena de responder por los daños y perjuicios.

Si se trata de un tercero que provoca una perturbación de hecho, según el derecho común, tendría el arrendatario que asumir la defensa del objeto. Pero, si se trata de una perturbación de derecho, entonces es la sociedad de leasing la que debe asumir la defensa judicial frente a las pretensiones de los terceros.

Sin embargo, si los derechos invocados por el tercero derivan de una relación preexistente con el proveedor, la compañía de leasing podría desplazar su obligación de defensa, hacia el proveedor. Fuera de ésta hipótesis la sociedad de leasing no podría desentenderse de esta garantía.

Derechos de la Sociedad de Leasing.

Como sucede en la generalidad de los casos, casi todos los derechos de la sociedad de leasing representan la contrapartida de las obligaciones del arrendatario, veamos:

1.- Percibir el Canon, lo cual constituye la principal y más significativa prerrogativa;

2.- Derecho de inspección. En ciertos casos la sociedad de leasing se reserva la facultad de verificar mediante la inspección sin previo aviso, el estado de los bienes y locales;

3.- Derecho de Publicidad. Como compañía de leasing es la propietaria de los bienes durante toda la época de duración del contrato, puede exigirle al arrendatario que coloque placas que identifiquen los bienes como propiedad de la sociedad de leasing. Esta sería una forma de obligar

al arrendatario a manifestarle a los terceros (especialmente a sus acreedores) que los bienes son propiedad de la sociedad de leasing.⁽⁹⁾

En caso de que el arrendatario venda el material alquilado a un tercero, este adquirente se encuentra protegido por la presunción establecida en el Art. 2279 del Código Civil por lo que consolida su derecho de propiedad, salvo que sea un adquirente de mala fe. Sin embargo, dicho texto legal preve los casos de el robo o la pérdida del bien para que el tercero adquirente de buena fe pierda su protección.

La venta del objeto dado en alquiler en el contrato de leasing por parte del usuario o arrendatario, tampoco puede ser asimilada al robo, ya que los elementos constitutivos de esta infracción no se encontrarían presentes.

Uno de estos elementos es la sustracción, la cual no se encontraría presente. Aquí lo que se tipificaría, desde el punto de vista penal, sería un Abuso de Confianza, por parte del arrendatario, debido a la distracción del objeto arrendado, por lo que se haría imposible recuperar el bien adquirido por el tercero de buena fe, ya que éste continuaría protegido por la presunción del Artículo 2279 del Código Civil.

PUBLICIDAD.-

No existe un régimen de publicidad con relación al leasing, lo cual reduce la posibilidad de reivindicación en beneficio de la compañía de leasing a la prueba de la mala fe.

Sin embargo, en la actualidad existen sistemas de publicidad creados para ciertas situaciones jurídicas, pero que ninguno de ellos se adapta totalmente al régimen del leasing.

(9) En Francia el criterio utilizado para probar el derecho de propiedad de la compañía de leasing frente a los terceros acreedores, es mediante la presentación del contrato de leasing financiero, o por el examen de los libros y de la contabilidad del arrendatario.

Entendemos que sólo la intervención del legislador puede resolver el problema de publicidad del contrato de leasing. Es preciso la creación de un sistema de publicidad específico para este novedoso instrumento jurídico que haga oponible el derecho de propiedad de la compañía a los terceros, no obstante la protección del Artículo 2279 del Código Civil..

Algunos proponen que se le tipifique como un contrato solemne, que requiera de la forma notarial para darle la publicidad y protección requerida. Sin embargo, ello iría, entendemos nosotros, contra la naturaleza comercial del leasing, y la necesaria flexibilidad del instrumento.

Otros sugieren que con el simple registro del contrato de leasing, en el Registro Civil, dándole fecha cierta sobre la base del Artículo 1328 del Código Civil resolvería el problema. Sin embargo, este sistema va en contra de la economía del contrato por los elevados costos del registro.

La Ley No. 1841 del 9 de noviembre del 1948 (G.O. No.6857) que crea el Préstamo con Prenda sin Desapoderamiento, y la Ley No. 483 del 9 de noviembre de 1964 (G.O. No. 8904) mediante la cual se permite registrar los contratos de venta condicional, prevén mecanismos de publicidad específicos para operaciones sobre bienes muebles. Sin embargo, ninguno de los dos puede ser utilizado en el contrato de leasing: en el primer caso, la propiedad queda traspasada al prestamista; y, en el segundo caso, se trata de un contrato de venta no de arrendamiento, por lo que tampoco estas leyes resuelven el problema.

Ahora bien, el que ninguno de estos mecanismos sea compatible totalmente con las particularidades del contrato de leasing no significa que no podamos tomarlos como referencia para la creación de un sistema de publicidad específico de los mismos.

Una forma podría ser la creación de un registro especial en las Cámaras Civiles y Comerciales del lugar donde radique el inmueble (Ratione Loci).

Lo más importante respecto a la creación de un sistema de publicidad propio del leasing es que se lograría que el derecho de propiedad sobre el

mueble arrendado, le sea oponible a los terceros, en base a la creación de un uso aceptado por el público.

DURACION DEL CONTRATO.-

El período de duración del contrato de leasing es fijado convencionalmente. Sin embargo, se toma en cuenta para ello, el tiempo real de vida útil del objeto del contrato, generalmente entre dos (2) y tres (3) años depende del bien de que se trate.

El tiempo de duración del contrato juega un papel fundamental en la operación misma. Pues para el arrendador supone la existencia de un plazo mínimo indispensable para la amortización fiscal de los equipos. Y, para el arrendatario, el tiempo adecuado para aprovechar adecuadamente el bien arrendado en su explotación económica.

El contrato de leasing presenta dos tiempos en cuanto a su duración, lo cual también lo caracteriza. El primero: es un período irrevocable destinado a la amortización de los bienes al final del cual se consagra a favor del arrendatario la facultad de prorrogar el contrato; el segundo, llamado período residual, el cual es en realidad un período potencial porque no necesariamente surja, consiste precisamente en la prórroga mencionada.

En general la terminación del contrato de leasing antes de la llegada del término preestablecido, queda sujeta al derecho común (Artículos 1184, 1134 y 1722 del Código Civil).

CONCLUSION

Queremos poner de manifiesto la necesidad de crear e integrar al Derecho Positivo Dominicano una regulación específica que delimite jurídicamente a la operación del leasing en sí, y a las sociedades que las practican.

Necesitamos un marco jurídico propio al contrato de leasing, que permita tipificarlo y diferenciarlo de todos los demás contratos. Reconociéndole la características de un contrato nuevo y autónomo, lo cual permitiría la regulación de las relaciones jurídicas que se derivan

de la operaci3n en s3, que hoy se desenvuelven dentro de la incertidumbre jur3dica.

Con respecto a las sociedades de leasing, la regulaci3n deber3 contemplar la forma societaria que deben adoptar estas entidades, el volumen m3nimo de capital social y establecer un porcentaje m3nimo respecto de la constituci3n de reservas.

Igualmente deben dictarse disposiciones legales que rijan los aspectos fiscales de la operaci3n.

finalmente, deber3 crearse un r3gimen de publicidad que permita a los terceros obtener la informaci3n que requieran respecto de las operaciones de leasing realizadas, lo cual servir3 adem3s consagrar la forma de protecci3n de los terceros y de las partes en el contrato, respecto de bienes que funjen de garant3a espec3fica en la operaci3n de leasing.