

## **Evolución y regulación del *leasing* financiero en el contexto empresarial de Estados Unidos, Alemania y España**

*Evolution and Regulation of Financial Leasing in the Business  
Context of the United States, Germany, and Spain*

**Betzy Nataly Gutiérrez Morocco**

 <https://orcid.org/0009-0005-8761-8050>  
Universidad La Salle. Perú

**Jefferson Alexander Marín Oviedo**

 <https://orcid.org/0009-0009-6803-8332>  
Universidad La Salle. Perú

**Lory Celeste Yaulli Torres**

 <https://orcid.org/0009-0003-3826-0844>  
Universidad La Salle. Perú

**Santiago Andrés Inga Gonzales**

 <https://orcid.org/0009-0007-6313-198X>  
Universidad La Salle. Perú

**Sheyla Prissila Barrientos Huamani**

 <https://orcid.org/0009-0000-5821-3939>  
Universidad La Salle. Perú

**Obed Vargas Salas**

 <https://orcid.org/0000-0003-1084-3477>  
Universidad La Salle. Perú

**Resumen:** La siguiente revisión constará de un extenso análisis al material existente referido a revistas y artículos con referencia al Leasing Financiero, enfocándose esencialmente en su evolución, analizando los cambios que tuvo

*Revista de Derecho Privado*, año X, núm. 21, enero-junio de 2022, pp. 43-68  
ISSN 2448-7902

Esta obra está bajo una *Licencia Creative Commons*

*Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional*, IJJ-UNAM

Universidad Nacional Autónoma de México, IJJ-BJV, 2023  
<https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-privado/issue/archive>

que tener para llegar a ser una de las figuras empresariales más importantes y constantes en estos tiempos, examinando las tendencias de su uso, revisando como dicho arrendamiento llegó a regularse en distintos contextos, centrándose específicamente en los países de Estados Unidos, Alemania y España, teniendo como objetivo principal, el definir si el uso de dicho arrendamiento es factible como una alternativa de financiamiento para los antes mencionados países y si lo es para el nuestro.

**Palabras clave:** Leasing, Arrendamiento financiero, Legislación comparada, Derecho empresarial

**Abstract:** The following review will consist of an extensive analysis of the existing material referred to magazines and articles with reference to Financial Leasing, focusing essentially on its evolution, analyzing the changes it had to undergo to become one of the most important and constant business figures. In these times, how it came to be handled in different countries, examining the trends of its use, reviewing how said lease came to be regulated in different contexts, focusing specifically on the countries of the United States, Germany, and Spain, with the main objective, to define if said lease is feasible as a financing alternative for both countries and if it is for ours.

**Keywords:** Leasing, Financial Leasing, Comparative Legislation, Business Law

Recepción: 22 de junio de 20223

Aceptación: 1 de septiembre de 2023

**Sumario:** I. *Introducción*. II. *Contrato leasing financiero*. III. *Internacionalización del leasing financiero*. IV. *Legislación comparada entre EE. UU, Alemania y España*. V. *Perspectivas futuras y recomendaciones*. VI. *Otras formas de Financiamiento*. VII. *Conclusiones*. VIII. *Referencias*.

## I. Introducción

El contrato de *leasing*, también llamado arrendamiento financiero o simplemente *leasing*, es un acuerdo en el que una empresa (arrendador) adquiere un bien que será rentado por otra empresa (arrendatario), a cambio de una mensualidad durante un plazo determinado. Esta herramienta de financiamiento ha evolucionado en los últimos años, adaptándose a través de éste a las necesidades de las empresas y a las exigencias del mercado, cobrando una mayor relevancia y sobre todo popularidad, ya que este se utiliza principalmente para adquirir bienes, sin comprarlos, de altos costos, como maquinaria pesada, equipo de tecnología, vehículos, entre otros, sin tener que realizar

un pago inicial significativo. Entre los beneficios que tiene esta práctica se encuentra la antes mencionada, el arrendatario no asume la propiedad del bien, más tiene la opción de adquirirlo al final del contrato, devolverlo o renovar el contrato, a ello se le suma el beneficio de que el arrendatario puede deducir los pagos de arrendamiento como gastos operativos en su declaración de impuestos, lo que resulta en un beneficio fiscal, siendo una de las principales razones de su uso en la actualidad.

En tal sentido, la siguiente revisión sistemática sobre el *leasing* financiero nos ofrecerá una perspectiva sobre cómo éste es utilizado como una alternativa de financiamiento para Estados Unidos, Alemania y España, teniendo como su principal finalidad analizar informes y artículos existentes más relevantes sobre el *leasing* financiero y brindar una visión detallada y rigurosa de los cambios con sus diferentes tendencias que han surgido en el contrato del *leasing* financiero en los últimos años, explorando su uso, características, ventajas y desventajas, así como las implicaciones fiscales y financieras que deben ser consideradas al elegir esta opción de financiamiento, implicando su evolución y asentamiento como fuente de financiamiento, dando aproximación que podría tener en un futuro no tan lejano y sobre todo comparando diversos conceptos y nociones básicas, ello permitiendo identificar las lagunas en la literatura existente y proporcionará una guía para futuras investigaciones sobre el tema.

## II. Contrato *leasing* financiero

El *leasing* financiero, también conocido como arrendamiento financiero, es un acuerdo contractual en el que una parte, conocida como arrendador, proporciona un activo para su uso a otra parte, conocida como arrendatario, durante un período de tiempo específico a cambio de pagos periódicos. Es una herramienta financiera importante que puede proporcionar a las empresas la flexibilidad, el acceso a la tecnología y la conservación del capital que necesitan para crecer y prosperar. Por ello, se ha tenido que manejar el *leasing* financiero como una alternativa o medio para ayudar a las pequeñas o grandes empresas a crecer y producir económicamente sin tener que endeudarse.

Según Cervantes y Ruiz del Río (1996), el *leasing* financiero combina la transmisión de uso y financiamiento. Esto significa que se otorga el derecho de usar un bien, pero también implica un compromiso financiero. Aunque es una herramienta valiosa, puede generar confusión y debe ser entendido completamente por las partes involucradas.

Aunque el *leasing* financiero puede ser una opción atractiva para muchas empresas, su complejidad puede ser un obstáculo. No es siempre fácil de entender y eso puede llevar a malentendidos y decisiones financieras equivocadas. Éstas deben buscar como fin la obtención del bien mediante el contrato de *leasing* financiero, lo cual conlleva un respaldo, es así como las empresas pasan a ser dueños del bien, por último, es importante especificar y cumplir con las cuotas correspondientes para recién poder tener el uso correspondiente del bien.

La regulación y aplicación del *leasing* financiero varía considerablemente de un país a otro, lo que puede afectar su interpretación y uso. Además, la terminología utilizada puede cambiar dependiendo del país. Por ejemplo, en los Estados Unidos, donde el *leasing* financiero se originó como una respuesta a las crisis económicas de los años setenta, se utiliza el término “*leasing*”. Aunque en español se traduce a veces como “crédito” o “arrendamiento”, estas traducciones no capturan completamente la esencia del *leasing* financiero, que combina elementos de uso y financiamiento.

Por otro lado, en Francia, se ha criticado dicha terminología, y proponen como términos a usarse el de *equipement-vial*, qué traducido significa equipamiento, arrendamiento. En España, también fue criticada dicha terminología usada y se propuso como contrato de uso y disfrute de bienes ajenos con opción a compra. Como lo hace notar Ortúzar Solar (1990, pp. 125-127) “posteriormente se expande como técnica generalizada de financiación de arriendo de bienes muebles e inmuebles”.

Afirma Pizarro Wilson (2022, pp. 4-26), la esencia del *leasing*, desde una perspectiva financiera, no es más que un “crédito común”. Sin embargo, en el ámbito jurídico, el *leasing* no es simplemente otro tipo de arrendamiento. Posee una característica especial en su naturaleza: la opción de compra. Esta opción permite transformar la propiedad en una garantía a favor del propietario y brinda la oportunidad al poseedor de convertirse en propietario.

El *leasing* financiero no solo se presenta como una alternativa de financiamiento, sino que también ha evolucionado en diversas formas que han contribuido a la economía de varios países. Un ejemplo de esto es el *lease back*.

Como señala Mavila (2014), el *lease back*, también conocido como “venta y arrendamiento posterior”, “retroventa” o “retroarrendamiento”, es un arreglo en el que una empresa vende un activo fijo y luego lo arrienda de nuevo. El objetivo principal de esta estrategia es liberar capital, que generalmente se destina como capital de trabajo. En este modelo, el arrendatario no aumenta su capacidad productiva, sino que obtiene fondos que luego devuelve en forma de alquileres, perdiendo la propiedad de los activos en el proceso.

En términos sencillos, el *lease back* implica la compra, venta y arrendamiento de un activo, proporcionando liquidez a cambio de la cesión del bien. Por lo tanto, el *lease back* es un mecanismo de financiamiento a corto plazo que proporciona liquidez inmediata para satisfacer las necesidades de las empresas.

Por otro lado, Montoya Alberti (1991, pp. 163-191) destaca la modalidad del *leasing* operativo, que es comúnmente utilizado por los fabricantes para facilitar la venta de sus productos. Se cree que esta fue la primera modalidad de *leasing* y que surgió debido a los desafíos que enfrentaban los grandes productores de maquinaria para vender sus productos. En lugar de ser una modalidad financiera, es más bien una alternativa de venta que los fabricantes ofrecen a sus clientes.

Este enfoque ofrece a los fabricantes una forma innovadora de superar los desafíos de venta, proporcionando a los clientes una opción más accesible para adquirir productos. Sin embargo, es crucial que los clientes estén bien informados sobre los términos del contrato.

## 1. El triple elemento subjetivo

Para implementar un contrato de *leasing* financiero, se requiere inicialmente un acuerdo con una entidad financiera, a menudo referida como la empresa de *leasing*. En este contrato, la empresa de *leasing* adquiere un bien y luego lo alquila a la empresa arrendataria, que se compromete a realizar pagos periódicos. Estos pagos se entienden como la restitución del costo del bien, además de cubrir los impuestos y otros cargos asociados. Además, el contrato incluye una prome-

sa irrevocable de venta del bien, conocida como “opción de compra”. Aunque la empresa de *leasing* es una entidad legal, todo el proceso se rige por la Ley General de Organizaciones de Actividades Auxiliares de Crédito. Este triple elemento subjetivo —la empresa de *leasing*, la empresa arrendataria y la ley— es fundamental para la ejecución efectiva del contrato de *leasing* financiero.

Según Inostroza Sáez (2022, pp. 51-70), en una operación de *leasing* financiero intervienen tres partes clave: el proveedor del bien, la empresa de *leasing* y el usuario o arrendatario. Esto da lugar a la creación de dos contratos principales. El primero es un contrato de compraventa entre el proveedor y la empresa de *leasing*, en el cual la empresa de *leasing* adquiere el bien. El segundo es el contrato de *leasing* financiero propiamente dicho, que se celebra entre la empresa de *leasing* y el usuario, y establece los términos bajo los cuales el usuario arrendará el bien de la empresa de *leasing*.

En este sentido, la sentencia del Tribunal Supremo establece como requisito esencial para un contrato de *leasing* financiero mobiliario la intervención de tres partes. Si falta alguna de estas partes, el contrato no se consideraría un *leasing*. Esto subraya la importancia de la participación de todas las partes involucradas en este tipo de acuerdos.

## **2. Las ventajas del leasing financiero**

El *leasing* financiero ofrece varias ventajas tanto para la empresa de *leasing* como para el usuario. Teniendo en cuenta a Boldó Roda (2016, pp. 159-179), una de las principales ventajas es el aumento de la liquidez para las empresas, ya que pueden utilizar los bienes necesarios para su actividad sin tener que hacer un gran desembolso inicial, como en una compraventa.

Esto reduce los costos en el proceso. Además, permite la renovación inmediata de los bienes de equipo que se han vuelto obsoletos o están dañados. También hay ventajas fiscales y contables, ya que las empresas pueden deducir las cuotas pagadas como gasto, lo que ha contribuido a la popularidad y difusión del *leasing* financiero.

Por otro lado, Montes de Oca Molina y Almeida Vintimilla (2020, pp. 55-79) señalan como la principal ventaja de aplicación del *leasing* la posibilidad de utilizar equipos modernos, separando la vida funcio-

nal comercial de la física, para alargar el uso del objeto en cuestión. Teniendo de esa manera la ventaja de obtener medios de financiamiento y capital de un bien de forma alternativa que no sea compraventa o el común arrendamiento, siendo esta la razón de ser del *leasing*.

Esto ofrece a las empresas la oportunidad de obtener financiamiento y capital de una manera alternativa a la compraventa o el arrendamiento convencional.

Es importante considerar estas diferencias para comprender plenamente las implicaciones y características de cada tipo de *leasing*.

Por ello Pérez Paputsachis (2016, pp. 139-154) sostiene que dicha modalidad difiere de la práctica internacional, pues en el *leasing* financiero se da la opción de compra al final del plazo, lo que permite al arrendador recuperar parte su inversión en la compra del bien en primera instancia, habida cuenta que lo ha adquirido específicamente para el arrendatario, a su vez debe cubrir el costo en el tiempo que dure el contrato de arrendamiento, por lo que, al establecer nuestra norma que la opción a compra se ejerza en cualquier momento, da lugar a que no se distinga de una manera concisa el *leasing* financiero del *leasing* operativo.

La diferencia entre el *leasing* financiero y el *leasing* operativo, en relación con la opción de compra al final del plazo, es relevante. Esta flexibilidad en la opción de compra puede generar ambigüedad en la distinción precisa entre ambas modalidades.

### **3. La regulación jurídica del *leasing***

La regulación jurídica del *leasing* establece las normas y derechos aplicables a las partes involucradas en el contrato, garantizando seguridad y protección en su ejecución.

Arnau Moya (2020, pp. 332-363) da a conocer que la regulación jurídica del *leasing* carece de una normativa integral en los ordenamientos jurídicos, a pesar de haber sido regulado en ciertas nociones en materia fiscal, es muy limitada su regulación en aspectos “jurídicos privados”

En vista de ello, el contrato de *leasing* tiene un carácter de contrato “atípico y complejo” por el cual predispone que su propia fuente de regulación sea lo acordado entre las partes.

Se cuestiona la estabilidad contractual y la protección de los derechos de las partes involucradas. También destaca la obligatoriedad de las entidades financieras de otorgar créditos al sector manufacturero, lo cual puede plantear desafíos en términos de evaluación y gestión de riesgos.

De acuerdo con Pérez Paputsachis (2016), se establece la posibilidad para el arrendatario de transferir su opción de compra, manteniéndose los derechos y las obligaciones de las partes sin alterar la naturaleza del *leasing*. Esta opción origina un derecho del arrendatario en el que permitirá al arrendador no retener el bien en caso de que el arrendatario no ejerza el uso de su opción de compra. Para concluir, Pérez Paputsachis (2016) manifiesta que la Ley de Servicios Financieros prioriza el crédito al sector manufacturero y establece en el proceso la obligatoriedad de las entidades a otorgar créditos al sector para el desarrollo productivo, democratizando así el crédito a este sector.

Esto conlleva examinar la estabilidad contractual, los derechos de las partes y los desafíos asociados a la gestión de riesgos. Estas consideraciones nos incitan a reflexionar y debatir sobre la regulación y práctica del *leasing* en busca de un mejor entendimiento y aplicación de este importante instrumento financiero.

### III. Internacionalización del *leasing* financiero

El *leasing* financiero es una herramienta financiera que ha sido ampliamente utilizada en el ámbito empresarial durante las últimas décadas. Este instrumento permite a las empresas acceder a bienes de capital de manera más flexible, al posibilitar arrendarlos en lugar de adquirirlos directamente. El *leasing* financiero ha evolucionado considerablemente desde su origen, a medida que se han desarrollado nuevas formas de financiamiento y regulaciones más estrictas. En esta parte del artículo se analizará la historia y evolución del *leasing* financiero, los tipos de *leasing* financiero, su regulación internacional, tendencias actuales y casos de éxito.

## 1. Historia y evolución del leasing financiero

El arrendamiento o *leasing* financiero ha experimentado, a lo largo de los años, cambios significativos en su estructura de financiamiento y la regulación que lo posee. Según De Franco, Del Giudice y Mari (2015), en los últimos 20 años, el *leasing* financiero se ha convertido en un medio de financiamiento cada vez más popular, debido a que ofrece una amplia gama de beneficios para las empresas. Gosselin (2007, pp. 79-88) sostiene que el *leasing* financiero ha evolucionado a lo largo del tiempo, pasando de ser un medio de financiamiento de activos de capital a una herramienta de gestión de activos. El *leasing* financiero ha permitido a las empresas no solo adquirir activos de capital, sino también mantenerlos actualizados y renovados, lo que les permite mantener una ventaja competitiva.

Yap y Loo (2003, pp. 1-16) argumentan que el *leasing* financiero se originó en el siglo XIX, cuando los ferrocarriles y los tranvías utilizaron este instrumento para financiar la compra de equipos, que contribuyeran a un mejor desenvolvimiento en su función. Posteriormente, el *leasing* financiero se extendió a otros sectores, como el aeronáutico y el de equipos de construcción. La primera empresa de *leasing* financiero en los Estados Unidos fue “Fundamerica”, fundada en 1952.

A lo largo de su historia, el *leasing* financiero ha sufrido importantes transformaciones y se ha convertido en una forma de financiamiento muy utilizada por las empresas en las últimas décadas. Gracias a su evolución, el *leasing* financiero ahora no solo permite a las empresas adquirir activos de capital, sino también mantenerlos actualizados y renovados, lo que les da una ventaja competitiva en el mercado.

## 2. Tipos de leasing financiero

El *leasing* financiero se puede clasificar en diferentes tipos, según su estructura de financiamiento y sus aplicaciones en el ámbito empresarial. Kozak y Lysenko (2018, pp. 423-434) mencionan que los tipos de *leasing* más comunes son: el leasing financiero puro, el *leasing* financiero con opción de compra, el *leasing* operativo y el *leasing* de retroventa.

El *leasing* financiero puro implica que el arrendatario solo tiene la opción de comprar el activo al final del período de arrendamiento.

El *leasing* financiero con opción de compra, por otro lado, permite al arrendatario ejercer su opción de compra al final del período de arrendamiento, pero también le da la opción de cancelar el contrato de arrendamiento y devolver el activo al arrendador. El *leasing* operativo es un acuerdo de arrendamiento a corto plazo que permite a las empresas utilizar activos sin incurrir en los costos de adquisición y propiedad. El *leasing* de retroventa permite a las empresas vender sus activos a una empresa de *leasing* y luego arrendarlos de vuelta, lo que les permite obtener financiamiento a corto plazo.

Zeller (1999) señala que el *leasing* financiero también se puede clasificar en *leasing* financiero directo e indirecto. El *leasing* financiero directo implica que el arrendador y el arrendatario negocian directamente los términos del contrato de arrendamiento, mientras que, en el *leasing* financiero indirecto, el arrendador contrata a un intermediario financiero para administrar el contrato de arrendamiento.

### **3. Regulación internacional del leasing financiero**

El *leasing* financiero es una herramienta financiera regulada en muchos países. La Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés) ha emitido directrices para la regulación de las empresas de *leasing* financiero a nivel mundial. Según Halperin (2011, pp. 1-13), la regulación del *leasing* financiero tiene como objetivo garantizar que los arrendatarios y los arrendadores cumplan con las obligaciones establecidas en los contratos de arrendamiento y evitar conflictos entre las partes.

En Europa, la Directiva 2014/17/EU del Parlamento Europeo y del Consejo establece un marco legal para la regulación del *leasing* financiero en la Unión Europea. La directiva establece requisitos mínimos para la información que debe proporcionarse a los consumidores, así como para la evaluación de la solvencia y la responsabilidad en la contratación de *leasing* financiero.

### **4. Tendencias actuales en el leasing financiero**

El *leasing* financiero sigue siendo una herramienta financiera popular en el ámbito empresarial, y se espera que continúe evolucionando en el futuro. Según De Franco, Del Giudice y Mari (2015), las tenden-

cias actuales en el leasing financiero incluyen el uso de tecnología de la información para la evaluación de riesgos y la gestión de contratos de arrendamiento, el uso de fuentes de financiamiento alternativas, como el crowdfunding, y la expansión del leasing financiero a nuevos sectores, como la tecnología de la información.

Además, según Gosselin (2007, pp. 79-88), se espera que el leasing financiero se convierta en una herramienta más flexible y personalizada en el futuro, permitiendo a las empresas adaptar los contratos de arrendamiento a sus necesidades específicas.

## **5. Casos de éxito en el uso del leasing financiero**

El *leasing* financiero ha sido utilizado con éxito en una amplia gama de sectores empresariales. Un ejemplo de ello es el sector de la energía renovable. Según Velásquez, Córdoba y Vélez (2017, pp. 1507-1518), el leasing financiero ha sido utilizado con éxito en proyectos de energía renovable en Colombia, permitiendo a las empresas reducir sus costos de energía y mejorar su eficiencia energética.

Un caso un poco menos conocido es el de la empresa GECAS (GE Capital Aviation Services), la cual logró sobrevivir a la crisis financiera del 2008 basándose en el modelo que lograron establecer en 1990, el arrendamiento de aeronaves, en un principio se pensó que no daría frutos, que el gasto que se hacía, no era nada comparado al ingreso por mes, por cada dólar que iba, otro llegaba, más en la práctica, el leasing demostró ser un modelo de financiamiento bastante notable y ventajoso, ya sea por “incluir un reconocimiento de ingresos más temprano y un flujo de caja anticipado, así como la apariencia de un apalancamiento más favorable” (Dissanaike, Jayasekera y Meeks, 2022, p. 16) o, por tener un reconocido beneficio fiscal y tributario, el cual es la principal razón por la que se utiliza este método.

## **IV. Legislación comparada entre Estados Unidos, Alemania y España**

Según Olivera Guerrero (2019), el *leasing* es un contrato originario de Inglaterra que surgió en los Estados Unidos. Así mismo lo define como una forma de financiamiento utilizada por las empresas para acce-

der al uso de equipos e innovaciones. De esta forma menciona que, en este contrato, las empresas obtienen el uso de activos de capital suministrados por una entidad financiera o una empresa de leasing. Dónde la entidad financiera adquiere la titularidad del bien, mientras que el inquilino tiene la opción de adquirirlo mediante una opción de compra al finalizar el contrato.

Montes de Oca Molina y Almeida (2020) mencionan que el leasing se puede definir como un contrato de naturaleza económica que permite el uso y disfrute de un bien a cambio de pagos periódicos.

Es así como se analizará cómo se ha ido adaptando el contrato del *leasing* en los países de Estados Unidos, Alemania y España. No obstante, el leasing ha desarrollado diferentes acepciones, donde todas están reglamentadas bajo un ordenamiento jurídico, según lo que indique cada país, pero especialmente se ha experimentado un fuerte desarrollo en Estados Unidos.

Pérez Paputsachis (2016, pp. 139-154) nos expresa que, en los Estados Unidos de Norteamérica, el *leasing* fue empleado desde 1872 hasta 1893 en la industria minera. Así mismo, mencionó que, durante este periodo, los capitalistas arrendaban equipos de manera temporal para la explotación de minerales.

Es por ello que, en primer lugar, hablamos de Estados Unidos, debido a que es uno de los países caracterizados por iniciar con el leasing financiero, con esto vamos viendo el progreso que ha tenido y que tiene hasta ahora actualmente, demostrando destacar así en el crecimiento de su economía. Sin embargo, es importante analizar su avance con el transcurso de los años.

## 1. Estados Unidos

Siguiendo a Mendoza y Morales (2016) mencionan que el sistema legal de garantías en Estados Unidos ha evolucionado de un enfoque disperso, a un sistema codificado conocido como el Uniform Commercial Code (UCC) donde indican que este código establece garantías mobiliarias que deben ser tratadas de manera igualitaria, ya que cumplen una función económica similar. Así mismo, indican que, desde una perspectiva jurídica, tanto las partes involucradas en la relación contractual como terceros deben recibir el mismo tratamiento y reconocimiento de eficacia en relación con estas garantías.

Es por ello por lo que Estados Unidos es el país que más posee en el mercado financiero, llegando a resaltar entre sus decisiones acerca de temas tanto económicos como políticos a nivel internacional. Asimismo, también se ha hecho distinguir con referencia al leasing, ya que éste es conocido por ser su país de origen, donde este ha alcanzado una gran difusión. Donde ellos mismos llegan a crear un sistema codificado, el cual es el Uniform Commercial Code (UCC).

Según Guamán Burneo (2019), el crecimiento del leasing en los Estados Unidos ha sido notable y se ha caracterizado por su rápida y exponencial expansión. De esta forma indica que este fenómeno se atribuye en parte a una cultura de consumo arraigada en la sociedad estadounidense. Donde hace notar que el *leasing* ha brindado una alternativa de financiamiento tanto para las empresas como para los consumidores, lo que ha contribuido a su popularidad en el sector privado. Asimismo, según Nechaev, Zakharov, Barykina, Vel'm y Kuznetsova (2022, pp. 536-553), América del Norte ha reafirmado su posición por ser el mercado líder en arrendamiento financiero a nivel mundial en términos de volumen de negocios. Mencionan que, en esta región, Estados Unidos juega un papel crucial en las transacciones de arrendamiento, representando aproximadamente un tercio del volumen total de nuevos negocios de arrendamiento y ventas de equipos a nivel global.

Donde podemos ver que el *leasing* con el transcurso del tiempo ha llegado a tener un crecimiento enorme dentro del mundo de los negocios. Es así como de acuerdo con Cano (2014), el crecimiento del leasing en Estados Unidos se vio respaldado por factores clave como las regulaciones fiscales, la disponibilidad de créditos bancarios a mediano plazo y un periodo de prosperidad económica con beneficios significativos. Además, define que las empresas desempeñaron un papel fundamental al comprometerse con una renovación acelerada de sus activos de capital. Estos elementos fueron importantes para el desarrollo exitoso del *leasing* en Estados Unidos.

## 2. Alemania

Como señala Cohnen (2016) tanto en España como en Alemania, las codificaciones legales no son determinantes a la hora de encontrar evidencia sobre la naturaleza jurídica específica del *leasing*. Sin em-

bargo, mencionan que es posible realizar comparaciones entre el *leasing* y los contratos típicos contemplados en nuestras leyes. De esta forma, desde el punto de vista de Ramos Campodarve (2001) jurídicamente en Alemania, el *leasing* se ha asimilado a un contrato de arrendamiento que implica la amortización parcial del valor del bien, dejando un valor residual. De esta forma, agrega que, en algunos contratos de leasing en Alemania, se ha llegado a contemplar la opción de que, al finalizar el período acordado, la empresa de *leasing* pueda exigir al arrendatario la adquisición del bien mediante el pago del valor residual.

Como podemos observar, el contrato de *leasing* en Alemania se ha visto desde diferentes puntos de vista de acuerdo a lo mencionado por los autores citados. Cohnen (2016) durante la cita mencionó que existen codificaciones legales, pero en Alemania, dentro del país, no consideran este instrumento tan importante como valorar desde un punto de vista realizando comparaciones. Asimismo, Ramos Campodarve (2001) indica cómo es que se realizan este tipo de contratos dentro del país y como es que mayormente terminan. La mayoría de las empresas de *leasing* dentro de Alemania suelen exigir que se adquiera los bienes que eran arrendados.

Cabanillas (1982) sostiene que la República Federal de Alemania, junto con Francia, ha sido uno de los países de Europa continental donde el *leasing* ha experimentado un mayor éxito. Sin embargo, es importante destacar que las condiciones de desarrollo de esta práctica han sido distintas en ambos países. Es así como Miranda (2021) enfatiza que el *leasing* se convirtió en una práctica especializada en toda Europa, ya que diversos empresarios comenzaron a reconocer los beneficios que ofrecía. De esta forma, el autor argumenta que esta figura legal permitía evitar gastos significativos para adquirir activos de producción o servicio, lo cual implicaba la inmovilización de grandes sumas de dinero que debían destinarse a la compra de dichos bienes.

Con todo lo mencionado por los autores citados anteriormente, el leasing en Alemania ha tenido un gran éxito dentro de diferentes partes de Europa, como menciona Cabanillas (1996, p. 478), el *leasing* si bien tiene su forma de ser, puede desarrollarse de maneras distintas.

### 3. España

Tal como expresa Carpio (2018), en España, el contrato de *leasing* tuvo sus inicios con la creación de las empresas Alequinsa y Alquiler a mediados de la década de 1960. Asimismo, menciona que la regulación específica del *leasing* en este país se estableció más tarde en la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, promulgada el 29 de julio de 1988. De esta forma, Flores (1998) menciona que en España se establecieron las dos primeras compañías de *leasing* en 1965. Asimismo, indica que, durante este período, las empresas de *leasing* mantuvieron cierta relación con las instituciones bancarias y gradualmente comenzaron a asociarse entre sí.

Como mencionan los autores, el *leasing* en España inició a partir de las primeras empresas y compañías creadas entre los años 1960 y 1965.

Asimismo, indica Lombardo Morán (2023) que, en España, las leyes solamente regulan algunos aspectos contractuales del *leasing*, y no se puede considerar que exista una tipificación legislativa específica para este contrato mediante remisión a otros contratos existentes. Así mismo menciona que no hay ninguna ley que remita al régimen de otro contrato para determinar el marco legal adecuado para el *leasing*. Según lo que dice Ventura (2019) sostiene que, en España, el *leasing* encuentra su marco normativo en el Real Decreto Ley del 25 de febrero de 1977. Donde menciona que esta ley se enfoca en regular las inversiones financieras entre empresas con respecto al pago de impuestos y la distribución de dividendos entre ellas. De igual forma, destaca que en el artículo 19, la ley define a las empresas de arrendamiento financiero como aquellas que, sin importar su denominación, se dedican al arrendamiento de bienes de equipo y capital, así como de bienes adquiridos exclusivamente con el propósito de ser utilizados para este fin, por empresas constituidas de acuerdo con lo estipulado en el artículo 22 y de acuerdo con las especificaciones establecidas por el futuro usuario.

Es por ello por lo que abordando todo lo mencionado por los autores, se ve que el *leasing* en España se ha desarrollado de una manera extraordinaria, llegando a convertirse el *leasing* en una opción favorita de las empresas para sus negocios.

## V. Perspectivas futuras y recomendaciones

Para Milanesi (2016, pp. 353-373) los últimos años el *leasing* ha cobrado una gran importancia como instrumento de adquisición alternativo a la opción de compra financiada, producto de la creciente dificultad y evolución de los negocios. Por lo tanto, el contrato de *leasing* financiero es una herramienta de financiamiento muy utilizada por empresas para adquirir activos fijos como maquinarias, equipos, vehículos, entre otros, sin tener que realizar una inversión inicial importante.

### 1. Perspectivas

#### A. Financiamiento estatal

Según Mendieta (2022, pp. 341-374) las diversificadas posibilidades de decisión para la satisfacción de necesidades en equipamientos públicos estarían dadas por una lista completa de medios disponibles para su realización. Por tanto, las autoridades podrían diseñar y elaborar directamente las obras, contratar su ejecución mediante contratos de arrendamiento, compraventa de activos o arrendamiento financiero (*leasing*).

Actualmente, el contrato de *leasing* financiero no solo aplica al sector privado, sino, como se ha podido observar, también ha alcanzado al sector público en la financiación de obras públicas. Por lo que se puede esperar que no solo sea un beneficio que favorezca a los privados, sino también a todo un país a través de sus Estados.

#### B. Digitalización

El contrato de *leasing* financiero se ha visto afectado por la pandemia de la COVID-19, lo que ha llevado a una mayor digitalización de los procesos. Esto ha permitido a las empresas reducir los costos y la complejidad de los procesos, lo que aumentará su uso en un futuro no muy lejano.

### **C. Competencia**

La competencia en el mercado de *leasing* financiero ha aumentado en los últimos años, lo que ha llevado a una mayor transparencia y mejores condiciones para los clientes. Esta tendencia probablemente continúe en el futuro, lo que será beneficioso para las empresas que buscan adquirir activos de manera más eficiente.

### **D. Diversificación**

Se estima que el contrato de *leasing* financiero se diversifique a medida que las empresas busquen nuevas formas de financiar sus operaciones. De esta manera, se espera que se desarrollen nuevos tipos de *leasing* financiero que cubran diferentes tipos de activos, lo que será beneficioso para las empresas que buscan financiar activos menos convencionales.

### **E. Regulación**

Cortez y Espinoza (2021) recopilan varios casos en los que la sentencia del juzgado tiene relación con la aproximación a la figura del *leasing*, ya que el contrato celebrado se refiere a una promesa de compraventa de sepulturas; sin embargo, la sentenciadora aproxima la figura de la venta a plazo al *leasing*. De esta manera, quizá en un intento de sopesar el excesivo desequilibrio que se producía en perjuicio del consumidor, se intentó desentrañar la verdadera naturaleza del negocio.

Es así como, se espera que las regulaciones que afectan al contrato de *leasing* financiero se vuelvan más estrictas en el futuro para proteger a los consumidores y usuarios. Esto podría afectar la forma en que se estructuran los contratos de *leasing* financiero y puede aumentar los costos para las empresas. Además, esto podría incluir la imposición de límites en las tasas de interés, el plazo de los contratos y la transparencia en la información proporcionada a los clientes.

### **F. Adopción**

Con la creciente necesidad de las empresas de obtener activos fijos, es probable que el contrato de *leasing* financiero siga siendo una op-

ción popular para el financiamiento en el futuro. Además, con el desarrollo de nuevas tecnologías y modelos de negocio, es posible que se presenten nuevas oportunidades para el *leasing* financiero en diferentes sectores.

## 2. Recomendaciones de uso

Domínguez (2021) nos dice que en la figura del arrendamiento mayormente las partes van a acordar el pago de los intereses moratorios, en caso de que el arrendatario no dé el importe de la renta o bien no entregue la posesión del bien conforme a lo pactado en el contrato. Entonces, es importante que las empresas comprendan los términos del contrato de *leasing* financiero, incluyendo los pagos, las condiciones de devolución y las opciones de compra. Esto les permitirá tomar una decisión informada y evitar sorpresas desagradables en el futuro. Por otro lado, se debe comprender los costos asociados con el contrato de *leasing* financiero, incluyendo los costos de financiamiento, los cargos por mantenimiento y las tarifas por cancelación anticipada. Esto permitirá determinar si el contrato de *leasing* financiero es una opción rentable.

Zúñiga, Villanueva, Pacheco y Pincheira (2022, pp. 1702-1720) indica que las Normas Internacionales de Información Financiera 16, sobre arrendamientos, rige desde el 2019 y afecta a los registros contables de los arrendatarios, generando un activo por derecho de uso y un pasivo por arrendamiento, los que hasta antes de esta norma estaban fuera del balance. Es así como el contrato de *leasing* financiero puede tener un impacto significativo en el balance de la empresa, especialmente si se trata de un activo importante. Las empresas deben considerar cuidadosamente cómo el contrato de *leasing* financiero afectará su balance y si esto afectará su capacidad para obtener financiamiento en el futuro.

Siendo así, es recomendable que las empresas busquen asesoramiento profesional de un experto en *leasing* financiero antes de firmar un contrato, evaluando cuidadosamente los términos y condiciones, incluyendo las tasas de interés, el plazo del contrato y las obligaciones del arrendatario. Esto les permitirá obtener una visión más clara de los términos del contrato y de los costos asociados, lo que les permitirá tomar una decisión informada.

En otras palabras, al planificar la adquisición de un activo fijo a través de *leasing* financiero, es importante considerar su ciclo de vida y el período de uso previsto. Esto puede ayudar a determinar si el *leasing* financiero es la opción más adecuada en comparación con otras alternativas de financiamiento. De esta manera se debe seleccionar un proveedor confiable y sólido, por ello es necesario investigar y elegir a aquellos que tengan una sólida reputación y estén respaldados por una institución financiera confiable.

## VI. Otras formas de financiamiento

Además del contrato de arrendamiento, también conocido como *leasing* financiero, existen otras formas de financiamiento que las empresas podrían optar justamente para obtener un capital, además de los clásicos préstamos bancarios, el cual, cabe resaltar que se volvió en la forma más común de financiar un proyecto o un negocio.

*Crowdfunding*: el *crowdfunding* o también conocido como financiamiento participativo o colectivo, también siendo llamado como “micro mecenazgo” es una forma relativamente nueva de financiamiento colectivo en la cual una empresa busca capital a través de pequeñas inversiones de un gran número de personas, ello siendo realizado mayormente a través de plataformas en línea. Segura-Mojica (2021) lo define como un fenómeno “en el que concurren factores propios de la sociedad de la información y el conocimiento: digitalización, nuevos espacios de convivencia con una mediación tecnológica, y modelos alternativos de emprendimiento y financiación” (pp. 71-91).

Mientras que, por otro lado, Rubio Martín (2020, pp. 61-70) lo define como una herramienta, la que consiste en solicitar financiamiento a un amplio grupo de personas que se unen para hacer aportaciones limitadas, con el objetivo de lograr la meta propuesta al sumar todas las contribuciones.

El *crowdfunding* puede llegar adoptar diferentes formas, como donaciones, recompensas, préstamos o inversión de capital.

González, Valdés y Saavedra (2021) mencionan las diferentes maneras de presentación de *Crowdfunding* recurrentes en el país de México:

*Donation based crowdfunding*, donde se busca recaudar fondos a través de donaciones para proyectos sociales o culturales de organizaciones sin fines de lucro.

*Reward based crowdfunding* se basa en una aportación de cantidades variables, destinado a un proyecto en específico a cambio una “recompensa” que legalmente funciona como un contrato de compraventa.

*Lending o debt based crowdfunding* es donde el financiamiento se da a partir de préstamos que provienen de los promotores del proyecto que buscan fondeo, cabe resaltar que el pago que recibe el prestamista y los promotores se dará como un premio o interés sobre la cantidad inicialmente otorgada.

*Factoring*: el *factoring*, también denominado contrato de factorajes es una forma de financiamiento, mejor dicho, de conseguir liquidez de una forma más rápida que la usual, en la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar a una entidad financiera, conocida como factor, el cual se encargará de cobrar las cuentas y asumiendo el riesgo de impago, recibiendo un adelanto de efectivo, generalmente alrededor del 80 % de las cuentas por cobrar.

Redondo (2019, pp. 37-54) define al *factoring* como una herramienta de financiamiento que implica que el emisor de un título valor, cediendo los derechos del documento a un tercero llamado factor, a cambio de recibir liquidez antes del vencimiento. El factor no reembolsa el valor total del documento al tenedor, sino que realiza un pequeño descuento correspondiente a la comisión que obtendrá, resaltando que el pago puede recaer en el factor o en el tenedor dependiendo de la negociación que se dé.

Camacho López y Riaño Saad (2019, pp. 173-207) revisando la legislación colombiana llegaron a las siguientes conclusiones respecto al contrato de *factoring*:

“a) Que la operación de *factoring* solo se refiere a derechos de carácter crediticio, es decir, a derechos personales de crédito y no a otros derechos; (b) Que esos derechos de carácter crediticio pueden estar contenidos en títulos valores o no, y (c) Que deben ser derechos ciertos”.

Contrato de *Underwriting*: En un acuerdo, en donde una empresa, al necesitar liquidez en cortos periodos de tiempo, emite y otorga acciones o bonos a un *underwriter* el cual comercializa y distribuye,

al publicitarlos para su compra, estableciendo obligaciones y derechos para ambas partes, “Este contrato puede consistir en un aseguramiento y/o colocación de la emisión.” García *et al.* (2019).

García Long (2022, pp. 11, 15, 92-116) lo define como aquel contrato que

es firmado entre un banco de inversión (a veces también llamado banco estructurador y/o colocador) y una empresa emisora de instrumentos de deuda. Debido a que la emisora no tiene experiencia en vender deuda al público, o a privados, necesita de un agente que le ayude a colocar dicha deuda.

Cabe resaltar que existen dos modalidades usadas comúnmente para lograr este pre financiamiento, resaltadas en la obra de García Long *et al.* (2019), *firm commitment underwriting* donde el banco “compra” todas las acciones emitidas, poniéndolas al mercado a cuenta propia, esta práctica elimina el riesgo de pérdida por parte del emisor al no tener la incertidumbre sobre la venta total de las acciones emitidas, ya que obtiene la totalidad de los fondos requeridos; por otro lado, en la modalidad *best efforts underwriting* el banco, el *underwriter*, solo realiza la colocación de las acciones emitidas al mercado, publicitando más no asegurando su venta, provocando, por lo tanto, una posible pérdida.

## VII. Conclusiones

Con base en lo anterior, se puede decir que el arrendamiento financiero es una gran fuente de financiamiento y una maravillosa alternativa para obtener liquidez de una forma más segura para el uso y disfrute de un inmueble donde la remuneración es exponencialmente mayor al costo inicial que uno pagaría por el bien, que a pesar de las ventajas y desventajas, ha logrado perdurar a lo largo de la historia, reafirmando así que es una alternativa viable para un desarrollo empresarial en crecimiento, tomemos como ejemplo el leasing en diferentes países, como Estados Unidos, donde se suele utilizar el leasing como medio de capital de compra, especialmente en áreas como bienes y servicios (tomemos el ejemplo de GE Commercial Aviation Ser-

vices) y la tecnología, cabe resaltar que en este país, su regulación brinda ventajas fiscales para las empresas. En Alemania, se suele utilizar para empresas que necesitan financiar la adquisición de bienes de capital, por el contrario, utilizan el *leasing* como medio para mantener el flujo de caja, ya que no hay necesidad de realizar una inversión de capital inicial, teniendo en este país, una característica especial, la amortización del bien. En España, el *leasing* es una alternativa financiera popular utilizada principalmente por pequeñas y medianas empresas (pymes), ya que permite la compra de equipos y maquinaria necesarios sin incurrir en costos iniciales significativos más allá de su presupuesto, terminando como una forma más que viable como una alternativa de financiamiento.

En síntesis, el *leasing* financiero representa actualmente una gran oportunidad de crecer económicamente y de emprender, ya que constituye todos los aspectos positivos de comprar un bien, sin comprarlo realmente, ahorrando grandes cantidades de liquidez que podrían ser invertidos en otros aspectos, teniendo incluso la posibilidad de poder tener en propiedad total el bien, en efecto, es una gran forma, no solo de financiamiento, sino también de negocio y de emprendimiento empresarial.

## VIII. Referencias

- Arnau Moya, F. (2020). La ignorada acción directa del arrendatario-usuario en el contrato de leasing. *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, 12.
- Boldó Roda, C. (2016). Contratos del mercado financiero (I). Contratos de financiación crediticia. En J. M. Cuesta et al. (Ed.), *Derecho mercantil II* (4a. ed.). Huygens.
- Cabanillas, A. (1996), Finanzierungsleasing und arrendamiento financiero. *Anuario de Derecho Civil*. Editorial Duncker & Humblot.
- Cabanillas, A. (1982). La naturaleza del *leasing* o arrendamiento financiero y el control de las condiciones generales.
- Camacho López, M. E. y Riaño Saad, A. (2019). Análisis del retrac-to litigioso en Colombia y su posible ejercicio en las cesiones globales de crédito. *Revista de Derecho Privado*, 38. <https://doi.org/10.18601/01234366.n38.07>

- Cano, N. (2014). Conocimientos del producto *leasing* y *leasing* internacional. *Sistema Nacional de Bibliotecas SISNAB*. <http://hdl.handle.net/10823/852>
- Cervantes, B. y Ruiz del Rio, J. (1996). Contrato de Arrendamiento Financiero. *Revista de Derecho Notarial Mexicano*.
- Carpio, J. (2018). *Deficiencias normativas en el Decreto Legislativo 1177 que establece el régimen de promoción del arrendamiento para vivienda*. Repositorio Dspace.
- Cohnen, S. (2016). El contrato leasing: aspectos de su calificación jurídica. *Revista Jurídica Universidad Autónoma de Madrid*, (3). <https://revistas.uam.es/revistajuridica/article/view/6274>
- Cortez y Espinoza (2021). Derecho del consumo. *Revista Chilena de Derecho Privado*.
- De Franco, G., Del Giudice, V. y Mari, M. (2015). The Evolution of Leasing: Trends and Prospects. *International Journal of Business and Management*, 10(3), 190-200.
- Directiva 2014/17/EU del Parlamento Europeo y del Consejo, del 4 de febrero de 2014, sobre los contratos de crédito celebrados con los consumidores para bienes inmuebles de uso residencial y por la que se modifican las Directivas 2008/48/CE y 2013/36/UE y el Reglamento (UE) núm 1093/2010.
- Dissanaike, G., Jayasekera, R. y Meeks, G. (2022). Why Do Unsuccessful Companies Survive? U.S. Airlines, Aircraft Leasing, and GE, 2000-2008. *Business*. <https://doi.org/10.1017/S0007680521000465>
- Domínguez, G. (2021). Método para identificar la usura de los intereses pactados en un contrato de arrendamiento civil. *History Review*, 96(3), 615-642.
- Flores, M. (1998). *El leasing financiero internacional en el Tratado UNIDROIT*. Universidad, Valladolid.
- García Long, S., Hart, O., Bartlett III, R., Gadea Rivera, M., Lau, E., Vásquez Rebaza, W. y Morán, A. (2019), *Derecho contractual financiero. Estudios en homenaje a la Facultad de Derecho PUCP en su centenario*, Ediciones Normas Jurídicas SAC. <https://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/193370/Derecho%20Contractual%20Financiero%20%20Estudios%20en%20Homenaje%20de%20la%20Facultad%20de%20De>

recho%20PUCP%20en%20su%20Centenario%20-%20SGL%202019.pdf?sequence=1#page=55

- García Long, S. (2022). Los mejores esfuerzos (*best efforts*) en la contratación corporativa y financiera. *Forseti. Revista de Derecho*. <https://doi.org/https://doi.org/10.21678/forseti.v11i15.1756>
- González, J., Valdés Medina, F. y Saavedra García, M. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para pymes a través del Crowdfunding en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*. <https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471>
- Gosselin, M. (2007). Leasing: an Overview of the Evolution of a Financing Instrument. *The Journal of Applied Business Research*, 23(2).
- Guamán Burneo, J. J. (2019), El *leasing* como procedimiento de contratación pública en el Ecuador (Master's thesis, Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador).
- Halperin, S. (2011). Legal and Regulatory Framework for Leasing. *Journal of Equipment Lease Financing*, 29(2).
- Inostroza Sáez, Mauricio. (2022). Aplicación de la Convención de Viena sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías en la operación de *leasing* financiero. *Revista de Derecho (Valdivia)*, 35. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-09502022000200051>
- Kozak, A. y Lysenko, Y. (2018). *Leasing* as a Form of Financing: Classification and Types. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 8(3).
- Lombardo Moran, A. (2023). El arrendamiento financiero de bienes inmuebles en Panamá, análisis doctrinal, legal y comparado (Doctoral dissertation, Universidad de Panamá).
- Martín Martín, S. (2015). El contrato de *leasing*. Su regulación en la Ley Concursal y en la *Legge Fallimentare*. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 24. [https://doi.org/10.5209/rev\\_CESE.2014.v24.48611](https://doi.org/10.5209/rev_CESE.2014.v24.48611)
- Mávila H., D. (2014). Alquiler financiero. *Datos industriales*, 6(1). <https://doi.org/10.15381/idata.v6i1.5991>
- Mendieta Pineda, C. R. (2022). Contratos de asociación público-privada: límites a la realización de aportes con cargo al presupuesto público del Estado. *Revista Derecho del Estado*, (53).
- Mendoza, F. y Morales, L. (2016). El *leasing*, su naturaleza jurídica y la necesidad de una normativa general. *Finis Terrae*.

- Milanesi, G. S. (2016). El arrendamiento financiero y valuación de opciones reales. *Contaduría y administración*, 61(2).
- Miranda, C. (2021). *El Impacto del Arrendamiento Financiero en Panamá e Impact of Financial Leasing in Panama*.
- Montesdeoca Molina, B. R. y Almeida Vintimilla, C. C. (2020). El leasing financiero: una herramienta jurídica y económica subutilizada en Ecuador. *USFQ Law Review*, 7(1). <https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1730>
- Montoya Alberti, H. (1991). La sociedad de arrendamiento financiero como elemento del contrato de arrendamiento financiero. *Ius et Praxis*, 017. <https://doi.org/10.26439/iusetpraxis1991.n017.3464>
- Nechaev, A. S., Zakharov, S. V., Barykina, Y. N., Vel'm, M. V. y Kuznetsova, O. N. (2022). Forming Methodologies to Improving the Efficiency of Innovative Companies Based on leasing Tools. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 12(2).
- Olivera Guerrero, F. J. I. (2019), *El contrato de leasing y su necesidad de regularlo jurídicamente en el derecho peruano*.
- Ortúzar Solar, A. (1990). El contrato de leasing. *Revista de Derecho*. (1-2).
- Pérez Paputsachis, W. I. (2016). El leasing financiero un medio para mejorar los resultados de la industria. *Fides et Ratio-Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*. [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2071-081X2016000100010&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2016000100010&lng=es&tlng=es)
- Pizarro Wilson, C. (2022). El control constitucional de las leyes restrictivas de responsabilidad civil, a propósito del leasing de automóviles. *Estudios Constitucionales*, 20(1).
- Ramos Campodarve, J. J. (2001). El leasing: un producto financiero en alza. *Revista de Ciencias Jurídicas*.
- Real Pérez, A. (1991). Comentario a la STS 22 de abril de 1991. *CCJC*, 26.
- Redondo Puello, V. (2019). La factura electrónica como título valor en las operaciones de factoring. *Revista de Derecho Fiscal*. <https://doi.org/10.18601/16926722.n14.03>
- Rubio Martín, G. (2020). Análisis del crowdfunding en España, una nueva herramienta social para fomentar la sostenibilidad. *RE-ESCO: Revista de Estudios Cooperativos* (13). <https://doi.org/10.5209/reve.69182>

- Segura-Mojica, F. (2021). *Crowdfunding para el rescate de microempresas, Factores y percepciones de inversionistas potenciales en México*, *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21). <https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.05>
- Velásquez, M. E., Córdoba, L. A. y Vélez, L. E. (2017). The Successful use of Leasing as a Financing Instrument in Renewable Energy Projects: the Case of Colombia. *Journal of Cleaner Production*.
- Ventura, C. y Roberto, C. (2019), *Incorporar en el Código Civil los contratos de leasing y outsourcing en la mejora de la seguridad de la legislación civil en Arequipa*.
- Yap, C. M. y Loo, C. C. (2003). The Evolution of Leasing in the United States and Singapore. *International Journal of Commerce and Management*, 13(1).
- Zeller, T. L. (1999). *The Leasing Handbook: Everything you Need to Know*. McGraw-Hill.
- Zúñiga, F., Villanueva, D., Pacheco, L. y Pincheira, R. (2022), Consecuencias financieras de la primera aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera N 16 en Chile. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 27(100).