

UNIVERSIDAD DEL ACONCAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS
CONTADOR PÚBLICO NACIONAL
SEMINARIO

Alumno: Cristian Fabian Crifo

Año de cursado: 2008

Director: Dr. Julio César Garrigós

Tema: Leasing

Lugar y fecha de presentación: Mendoza, Diciembre de 2008

LEASING

<u>Indice Analítico:</u>	pág.
Introducción	6
Capitulo I: Aspectos introductorias	
1 Definición y conceptos principales	8
2 Denominaciones según distintos autores	9
3 Definiciones legales	13
4 Naturaleza jurídica	13
5 Clases	15
5.1 El leasing operativo y el renting	16
5.2 El leasing financiero	17
5.3 El leaseback	18
5.4 Leveraged Lease	19
6 Función Económica	22
7 Significado del Leasing en la economía	24
7.1 Su realidad económica	24
7.2 El progreso tecnológico	25
7.3 Condición del crecimiento económico	25
7.4 La obsolescencia	26
7.5 Uso de los bienes	26
7.6 Canalización del ahorro público	27
8 Balance de su desenvolvimiento	28
8.1 Actitud de difusión	28
8.2 Enfoque financiero	28
8.3 Enfoque económico	29
8.4 Enfoque jurídico	29
9 Resumen de los principales aspectos del leasing	31
Capitulo II: Operatoria y aspectos legales	
1 Operatoria	37
2 El contrato de leasing. Aspectos registrales	40
2.1 Nuevo tipo contractual	40
2.2 Registros en que debe efectuarse la inscripción	42
2.3 Elementos del contrato que deben registrarse	44

2.4 Documento inscribible	45
2.5 La forma del contrato y la ley 25248	46
2.6 Efectos de la registraci3n	47
2.7 opci3n de compra	49
 Capitulo III: Diferencias con otras figuras similares	
1 Diferencia del leasing con la compra-venta	51
2 Diferencia del leasing con la locaci3n	52
3 Diferencia del leasing con la locaci3n_venta o promesa de venta	53
4 Diferencia con otras figuras	54
5 Leasing y renting	56
 Capitulo IV: Evoluci3n entre la ley 24441 y la actual ley 25248	58
 Capitulo V: Aspectos impositivos	
1 Generalidades	80
2 Impuesto a las ganancias	81
2.1 Contratos asimilados a operaciones financieras	81
2.2 Contratos asimilados a operaciones de locaci3n	83
2.3 Contratos asimilados a operaciones de compra-venta	84
3 Impuesto al valor agregado	85
3.1 Contrato de leasing cuyo objeto sean bienes muebles	85
3.2 Contrato de leasing cuyo objeto sean inmuebles	87
3.3 Contratos asimilados a operaciones de compra-venta	89
4 Impuesto a la ganancia m3nima presunta	92
5 Contribuci3n especial sobre el capital de cooperativas	92
6 Impuesto sobre debitos y cr3ditos en cuentas bancarias y otras operaciones	92
7 Impuesto a los sellos	93
8 Regimenes de retenci3n y percepci3n de impuestos	93
9 Facturaci3n y registraci3n de operaciones	96
 Capitulo VI: Aspectos contables	
1 Objetivos de los estados contables	97
2 Informaci3n de otros entes	100

3 Contabilización	100
4 Modelos contables	103
4.1 Operating leasing	103
4.2 Capital lease	104
5 Contabilización de las operaciones de leasing según normas del B.C.R.A	106
5.1 Aspectos contables: plan de cuentas	106
5.2 Esquema contable	108
5.3 Regimen informativo del B.C.R.A	110
Capitulo VII: Ventajas y desventajas	
1 Ventajas	112
2 Desventajas	118
3 Beneficios	120
3.1 Financieros	120
3.2 impositivos	121
3.3 Operativos	121
Capitulo VIII: Ejemplos de empresas que utilizan leasing	
1 Banco Nación	122
2 Banco Credicoop	123
3 Banco Galicia	124
4 Banco Santander Rio	126
5 Banco Francés	127
Capitulo IX: Jurisprudencia	128
Conclusiones	137
Bibliografía	140

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene por objeto la realización de un análisis enfocado a clarificar la figura del arrendamiento mercantil (Leasing) y su aplicación en nuestro País; para la realización del mismo me base en la falta de un estudio contable tributario, que permita a los empresarios en general generar una nueva visión sobre este tipo de financiamiento, que en nuestros días y en nuestro País aún no es utilizado en la magnitud de sus bondades.

Específicamente mi investigación se sustentará en el estudio de la legislación contable y tributaria vigente, las normativas internacionales, principios contables y demás herramientas que nos permitan establecer un marco de referencia, con el afán establecer un marco de aplicación en base a la interrelación entre las referencias anteriormente expuestas.

En mi criterio, he visto necesario la profundización del análisis del Leasing Operativo y Leasing Financiero, ya que su aplicación beneficiaría notablemente a los usuarios del mismo.

Además en el presente estudio esquematizaré los beneficios implícitos, tratativa legal, contables, tributarias del leasing.

PROBLEMA DE INVESTIGACION: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido al desconocimiento que existe sobre las distintas herramientas de financiamiento (lo cual puede apreciarse fácilmente en la estructura de los balances de la mayoría de empresas y los balances proyectados de muchos proyectos de inversión) y sus beneficios en materia económica, a través de un manejo contable y tributario eficiente, en nuestro País tanto empresas como proyectos de inversión, nacionales o extranjeras, desisten en iniciarlos ya que no cuentan con el capital suficiente o no cuentan con el apoyo bancario necesario (apalancamiento financiero) para poner en marcha dicho proyecto.

La falta de un análisis contable y tributario que clarifique los beneficios económicos - financieros del Leasing o Arrendamiento Mercantil (que de igual manera se puede determinar al observar la estructura de los balances empresariales y la baja o nula contratación de Leasing que en ellos se aprecia) en las actividades empresariales de carácter nacional o a cargo de compañías extranjeras domiciliadas en el País, que desisten en realizar sus inversiones por falta de capital para hacerlo.

CAPITULO I : ASPECTOS INTRODUCTORIOS

1 Definiciones y conceptos principales

El arrendamiento financiero (leasing), es una cesión de uso de bienes productivos, tanto mobiliario como inmobiliario mediante contraprestación económica, que incluye una opción de compra a su término a favor del usuario.

El leasing es asimilable a un contrato de alquiler en el cual existe como característica adicional la opción de compra del bien en cuestión.

El *leasing* es utilizado como una herramienta financiera frecuente y necesaria en los países llamados del primer mundo, esta herramienta financiera permite proveerse de equipamiento por parte de las empresas e industrias permitiendo mantener actualizado el parque de bienes de capital, sin grandes desembolsos de dinero, y con la posibilidad de quedarse finalmente con la máquina o automotor, o bien entregar el bien usado, que seguramente ha sido afectado por un grado de obsolescencia y obtener un bien de capital tecnológicamente actualizado, con los beneficios económicos y de productividad que esto implica.

En los países en vía de desarrollo se ha encontrado cierta resistencia al uso del leasing, como financiamiento para equiparse con bienes de capital, dado que el sentido de propiedad que impera en estos países hace que no se halla incorporado culturalmente esta herramienta, que no otorga la inmediata titularidad del bien por parte del tomador de leasing.

Resumiendo; *¿que es un leasing ?*, el leasing es un alquiler con opción a compra, y el valor para la compra final del bien se determinará estableciendo la diferencia entre el valor del mismo pagado a través de las cuotas, y el valor de origen del bien adquirido.

Los que participan de la operatoria del Leasing:

El Dador de Leasing: Es quien otorga el financiamiento del bien al Tomador, puede ser un banco, o una entidad financiera autorizada para el otorgamiento, o bien puede ser el mismo

fabricante del bien, por ejemplo una terminal o concesionaria automotriz, los ejemplos de bienes para adquirir mediante el Leasing son: autos, camiones, buses, tractores, utilitarios, maquinarias industriales, maquinarias agrícolas, tractores, cosechadoras, aviones, inmuebles, entre otros bienes.

El Tomador del Leasing: Es quien recibe y usufructúa el bien con opción a compra comprometiéndose a pagar un canon financiero y mantener en adecuadas condiciones el bien adquirido, y tiene el derecho de la opción de compra según el valor residual pactado en el contrato de Leasing.

2 Denominaciones por diferentes autores

Utilizamos la palabra leasing teniendo en cuenta que así se lo conoce internacionalmente y que esta denominación ha sido adoptada en nuestro país por la ley 24.441 que regula este contrato; y esto en razón de que esta figura nació en los Estados Unidos de América, y adopto del verbo TO LEASE que significa “arrendar” o “dar en arriendo”, y del sustantivo lease que puede traducir por “arriendo”, “escritura de arriendo”, “locación”.

Citando al autor doctrinario italiano Angel Buonocore¹ quien manifiesta que el termino leasing es utilizado no para indicar el contrato de locación, sino mas bien para ilustrar un típico instrumento de financiación que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella. Así, el termino en cuestión cuya traducción italiana es la locación financiera puede dividirse por un lado el núcleo base del instituto indicado por la palabra “locación” y por el otro el atributo financiero intenta captar el aspecto teleológico del fenómeno, o bien, si se prefiere, su peculiaridad mas aparente: la función de financiación que ciertamente cumple el instrumento en examen.

Luego Franco Argeri² recuerda que el leasing proviene originariamente de la actividad empresarial de los EEUU, que ha transformado la noción de los valores adjudicables a los medios instrumentales de producción, no por el beneficio que con ellos se procura siendo su propietario, sino por el uso que se obtiene de ellos. Generalizado, este, en la practica

¹ BUONOCORE, Ángel, “El leasing” p 15

² ARGERI, Franco, “Diccionario de derecho comercial y de la empresa” p 261

comercial, es acogida en diversas legislaciones: en Francia mediante la ley 67-837 del 28 de septiembre de 1967; en Bélgica por decreto 55 del 10 de noviembre de 1967; y en Argentina por la ley 24441 de 1995.

En la búsqueda de la expresión mas apropiada en nuestro idioma, se ha propuesto llamarla “locación financiera”, “credito-locacion”, aunque bien se ha observado que estas denominaciones anteponen la locación como elemento principal de este contrato, lo que es un equivoco, pues en verdad se trata de un contrato de crédito y no de un contrato de locación, ya que esta figura es solo un medio para instrumentar el préstamo.

Esta expresión tan utilizada en el comercio internacional, muchas veces agregado de otras palabras, para referirse a figuras negociales vinculadas de algún modo al contrato de leasing, o que presenta alguna similitud, pero que no se identifican con el. Tal ocurre en los casos siguientes:

a- leasing broker: es un corredor intermediario de leasing, que aporta asistencia al posible tomador y ofrece sus relaciones financieras para encontrar los medios para el arriendo del material que desea. El tomador elige el bien que necesita para su empresa y concluye el trato con el proveedor mediante la intervención de la empresa de leasing que realiza la financiación. El proveedor se encuentra respaldado por la empresa de leasing(entidad financiera) y esta conserva el titulo de la propiedad del bien adquirido con una forma de garantía real. La compañía de leasing broker percibe una comisión como intermediaria.

b- Leasing agent: la empresa de leasing compra directamente a los fabricantes o distribuidores (sin intervención del cliente frente a ellos) el material que desea usar el tomador; y simultáneamente lo alquila a este por un periodo de tiempo acorde a las normas adecuadas a sus necesidades. La compañía arrendadora es la propietaria del bien, el que debe serle devuelto al final del alquiler. Esta figura nada tiene que ver con el clásico concepto de leasing.

Según el Dr. Ghersi³:

³ GHERSI, Carlos “ Contratos Civiles y Comerciales- partes general y especial”,(Buenos Aires, Astrea, 1998) p 36

El concepto que a priori podemos enunciar es que se trata de un método de financiación, por el cual el acreedor (vendedor- locador) financia al deudor (adquirente- arrendatario) a los efectos de posibilitar la compra de un bien (generalmente de capital o al menos durable), de tal forma que el deudor reconoce a favor del acreedor un pago periódico (mensual, trimestral...), que puede caracterizarse como canon locativo o como parte de pago del precio si acepta la opción de compra, debiendo en ese momento- jurídicamente acepta la oferta de venta, transformando la operativa de locación a compraventa- pagar un valor residual para completar el precio (total) de venta.

Luego dice: en la sistemática de la economía capitalista es una forma de adquirir activos fijos sin compromiso de capital inicial (por falta de liquidez o uso alternativo de su propio capital como mayor beneficio); además permite desde la contabilidad de la empresa, que su balance no se vea comprometido por un endeudamiento (relación total de la deuda en el pasivo de la empresa), e impositivamente le permite cargar a costos el pago del arrendamiento.

Según Dr. Barreira Delfino⁴ :

El contrato de leasing configura una típica operación de financiación de mediano o largo plazo que se materializa entre una empresa prestadora (entidad financiera o sociedad fabricante, proveedora o vendedora de bienes de capital) y una empresa comercial, industrial o de servicios interesada en incorporar, renovar o modernizar sus equipos productivos e instalaciones, en pro de la obtención de mejores niveles de eficiencia y competitividad.

El leasing no es un contrato de locación de cosas al que simplemente se le adiciona una opción de compra...El leasing es una *técnica de financiación*, que por ser tal se encuentra regido por reglas y parámetros propios de los negocios financieros. De allí que desde el ángulo estrictamente jurídico configura una típica *locación de servicios financieros*, atento a que lo prevaleciente y decisivo para las partes no es la cosa sino el movimiento de fondos que la operación acarrea para el dador (que realiza una inversión para recuperarla en determinado tiempo) como para el tomador (que sufraga la devolución de esa inversión).

⁴ BARREIRA DELFINO, Eduardo: "Leasing Financiero ", (Buenos Aires, Roberto Guido, 1996) p 26

Según Farina⁵:

Es el contrato de financiación por el cual un empresario toma en locación de una entidad financiera un bien de capital, previamente adquirido por esta a tal fin, a pedido del locatario, teniendo este arriendo una duración igual al plazo de vida útil del bien y un precio que permite al locador amortizar el costo total de adquisición del bien, durante el plazo de la locación, con mas un interés por el capital adelantado y un beneficio. Facultando asimismo, al locatario a adquirir en propiedad el bien al termino de la locación mediante el pago de un precio denominado valor residual.

Según convención de Ottawa de 1988 sobre leasing internacional :

Si bien nuestro país no se ha adherido a esta convención, es útil estudiarla, pues sienta las bases que caracterizan esta figura jurídica. No nos da un concepto de leasing, sino que describe la operación en su art.1, que dice:” la presente convención regula la operación de credit-bail(leasing) , en la cual una parte el dador): a) concluye, sobre la indicación de otra parte (el tomador) un contrato (un contrato de provisión) con una tercera parte (el proveedor) en virtud del cual adquiere un bien de equipamiento, maquinarias, o herramientas (de la maquinaria) dentro de los términos aprobados por el tomador, por tanto que ellos le conciernen, y b) concluye un contrato(contrato de leasing) con el tomador, dando a este el derecho de utilizar el material mediante el pago de alquileres”.

El leasing internacional descrito en este art. es esencialmente un negocio jurídico tripartito que se emplea como operación de financiación de bienes de capital, excluidos expresamente los bienes de uso personal. Es tripartito pues intervienen tres partes con intereses propios, pero no trilateral, porque - si bien hay tres partes interesadas- para el cumplimiento de su objetivo, se celebran dos contratos bilaterales conexos: entre el dador y el tomador, y entre el dador y el proveedor.

⁵ FARINA, Juan : “ Contratos comerciales modernos: modalidades de contratación empresaria”, (Buenos Aires ,Astrea,1999) p 32

3 Las definiciones legales:

Ley 24.441 , en su art. 27 decía: “existirá contrato de leasing cuando al contrato de locación se agregue una opción de compra a ejercer por el tomador y se satisfagan los siguientes requisitos:

a- que el dador sea un entidad financiera, o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipo de contratos,

b- que tenga por objeto cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de locarlas al tomador;

c- que el canon se fije tomando en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. no rigen en esta materia las disposiciones relativas a plazos máximos y mínimos de la locación de cosas.

d- Que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esa facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado la mitad de los periodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes.

Ley 25.248 art. 1: concepto- en el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.-

4 Naturaleza jurídica:

La operación de leasing configura un nuevo contrato innominado de carácter autónomo y atípico. Conformar una relación jurídica que pone en juego - simultáneamente- técnicas distintas, cuya simbiosis permite diferenciar este contrato de la compraventa a crédito y de la locación-venta, sus figuras más similares.

El contrato de leasing no puede asimilarse a ninguno de los contratos tradicionales ya que existen diferencias sustanciales.

La compraventa impide la devolución del bien adquirido cuando este ha dejado de ser económicamente útil por el agotamiento. Por su parte, la locación imposibilita el acceso a la propiedad de ese bien.

Precisamente , el leasing hace permisible ambos impedimentos, en un mismo contrato, sin necesidad de recurrir a otros negocios complementarios o subsidiarios.

El leasing surte efectos mas allá de las consecuencias propias de la compraventa y la locación. Reúne en si mismo un acto jurídico de administración y otro de disposición, que son auténticos, y no simulados como en los supuestos de la compraventa con reserva de dominio o la locación venta. Este carácter dual es el factor preponderante que distingue esta técnica de financiación de las figuras clásicas mencionadas.

Según mi opinión:

a- el leasing es un contrato típico (en cuanto al derecho positivo de nuestro país) con una causa , un objeto,y características peculiares, en el cual confluyen elementos propios de diversos esquemas jurídicos tradicionales, como son el mutuo, la locación y la venta.

b- El leasing debe ser encuadrado en la categoría del “negocio mixto”, pues la intención económica perseguida por los contratantes esta estrechamente vinculada con la estructura jurídica, característica de la locación de bienes productivos, pero presenta desviaciones respecto de este esquema, en razón de la finalidad económica de la operación, consistente en la actividad intermedia que desarrolla la entidad financiera entre el proveedor del bien y el tomador, pues el bien es adquirido por la sociedad de leasing, a los fines de la operación misma.

c- Según otra teoría, el leasing puede entrar en el esquema normativo del contrato de locación, siempre que se comprendan dentro del concepto de cosa productiva cualesquiera bienes instrumentales idóneos para producir una utilidad indirecta.

d- Otra corriente de opinión expresa que es encuadrable dentro del esquema de venta con reserva de dominio, o cuando menos, realiza los efectos típicos de este contrato, aunque mas no sea por medio de una técnica no perfectamente coincidente con esta figura.

La marcada elasticidad y mutabilidad de la practica contractual contemporánea se manifiesta, entre otras circunstancias, por el área relativamente infinita de los contratos atípicos.

Esta atipicidad, característica del leasing hasta la ley 24441, ha originado en la doctrina nacional y extranjera un debate intenso sobre la naturaleza jurídica de la figura.

Aunque la discusión no tiene hoy la relevancia de antaño, ya que el leasing es ahora un contrato típico, no es ocioso realizar una breve referencia a los desarrollos doctrinarios sobre el tema, la que permitirá reforzar la comprensión de la noción conceptual del contrato de leasing y acertar en la calificación del negocio jurídico en aquellos casos dudosos. Así se ha identificado al leasing como:

- a- un simple contrato de locación, al que la opción de compra no modifica sustancialmente.
- b- Una locación innominada o especial.
- c- Una compraventa con reserva de dominio.
- d- Un contrato complejo integrado por dos contratos- locación y compraventa- que no pierden su tipicidad.
- e- Un contrato autónomo, nominado pero atípico, que cumple una función de crédito.

5 Clases :

Según Dr. Barrira Delfino⁶:

La practica internacional del leasing ha impuesto distintas variedades y subvariedades de prestación, conforma con la necesidad de adaptarse a situaciones concretas. Tales variedades pueden circunscribirse a 2 categorías o clases plenamente diferenciadas de modo sustancial y no formal.

⁶ BARREIRA DELFINO, Eduardo "Empresas: la contratación", (Buenos Aires, De Palma, 2000) p 37

Ambas clases han sido designadas como “leasing operativo o de explotación”, por un lado, y “leasing financiero” por el otro. Los usos y costumbres las consideran como operaciones de la misma naturaleza.

Esto no es tan así: el leasing financiero es un contrato de financiación típico muy diferente al operativo, que no es más que una variedad de la locación tradicional.

5.1 El leasing operativo y el renting:

El operativo se produce cuando un fabricante o proveedor o simple propietario, destina un bien de su propiedad para darlo en locación garantizando su calidad y funcionamiento. (ejemplo: IBM)

Formalizado el contrato, sus principales características son :

- el propietario o locador asume la obligación de conservar y mantener en buen estado de funcionamiento el bien facilitado y hacerse cargo de todos los gastos de reparación o refacción que no sean los originados por la culpa directa del locatario.
- Asimismo, asume la contratación y el pago de las primas de seguro correspondiente.
- Ambas partes tienen la facultad para revocar el contrato en cualquier momento, siempre con preaviso conforme a la anticipación pactado.
- Se le reconoce al locatario la posibilidad de renovar el convenio a su expiración por otros tantos periodos como le sea conveniente.

En esta operación, el proveedor y locador coinciden en la misma persona, por lo que no es dable la colaboración existente en el leasing financiero entre el dador y tomador para seleccionar y adquirir el bien al proveedor.

Las sociedades que practican el leasing operativo, alquilan solamente bienes y equipos de tipo estándar, en razón que interesa su colocación a otros locatarios, por lo que la vida física del bien es aprovechable al máximo. Esto hace que el contrato sea de corto plazo dado que interesa la renovación reiterada del alquiler.

Por ultimo, el leasing operativo no reconoce opción de compra a favor del locatario. Esta es la diferencia sustancial con el financiero. La transferencia de la propiedad no esta en la intención de los contratantes. (ejemplos: alquileres de automóviles de turismo a particulares; de fotocopiadoras)

Aquí la propiedad cumple la función que le es propia: otorgar a su titular la facultad de obtener de la cosa la mayor renta posible en atención de la duración física. El precio del negocio esta en la necesidad del locatario de contar con el bien.

Cuando no es el fabricante quien alquila sus productos, sino un tercero, la operatoria se conoce como renting. Salvo esta diferencia, en los demás se trata del mismo negocio.

5.2 Leasing financiero:

Es un contrato por el cual el usuario se obliga a pagar mensualidades por el uso de un bien, facilitado por el propietario durante un plazo determinado, y a cuyo termino puede optar por la adquisición del mismo. Por su parte, el dador adquiere dicho bien con la intención simultánea de dar su uso y luego transferir la propiedad.

Es una nueva técnica de financiación por lo que solamente puede ser prestada por entidades bancarias o instituciones financieras, en razón de ser las únicas autorizadas a realizar mediación entre la oferta y al demanda publica de recursos financieros. Sin embargo es factible que lo practiquen los proveedores o fabricantes, en la medida que financien con recursos propios.

Caracteres primordiales:

- el tomador toma sobre si la obligación de conservar el bien contratado, debiendo efectuar a su cargo el mantenimiento , limpieza y reparaciones pertinentes.
- El seguro del bien corre por su cuenta.
- Se pacta habitualmente un periodo irrevocable, durante el cual las partes no pueden rescindir el contrato.

- A la expiración del convenio se reconoce al tomador la facultad de optar por la adquisición del bien.

El beneficio de la entidad, en el leasing financiero, esta dado por el plus emergente del total de las cuotas abonadas, una vez deducido el importe total de la inversión originaria, y por la posible venta del bien contratado al valor residual pactado. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero y duración del negocio.

Aquí, el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al tomador una forma de financiación diferente de la técnicas tradicionales. En este sentido, el dador se arriesga sobre la solvencia del tomador. El derecho de propiedad no cumple su función instrumental sino como medio de garantía.

5.3 Leaseback:

Es una técnica de asistencia financiera que se materializa mediante la previa adquisición de un bien de capital, mueble o inmueble, que realiza la entidad prestamista a una empresa vendedora, para luego y en forma simultanea facilitarle el uso y la explotación de ese mismo bien, durante un periodo fijo reservando a la empresa tomadora de ejercitar la opción de compra del referido bien al vencimiento del contrato y por un precio estipulado de antemano en función de la financiación acordada.

A través de esta modalidad, es frecuente la venta y ulterior utilización en locación financiera, de fabricas o establecimientos industriales en funcionamiento.

La empresa convierte sus activos fijos en efectivo para poder hacerle frente a sus problemas de liquidez.

Trata de paliar así la ausencia de créditos y ayuda bancaria necesaria. La venta pero con la continuación de su uso, si bien consigue aumentar los recursos disponibles a cambio de reducir el inmovilizado, no siempre resuelve los problemas financieros mas agudos. No obstante, es una verdadera asistencia financiera para la empresa, pues al ver aumentado su

capital de trabajo con la alternativa de poder readquirir los bienes oportunamente enajenados, le permite consolidar su actividad comercial o industrial. En otros términos, la empresa convierte sus activos físicos en activos líquidos para facilitar su desenvolvimiento.

5.4 Leveraged lease:

Es la operación por el cual el arrendador que celebra el contrato de leasing proporciona una parte de los fondos destinados a la compra o financiamiento del bien objeto de la operación. El saldo necesario para completar el precio es proporcionado por uno o mas inversionistas institucionales, que no tienen acción respecto de la empresa de leasing para obtener el repago de sus créditos, salvo en relación al bien si así se estipula.

La porción de deuda que debe pagarse en el mismo periodo del contrato de leasing se suele garantizar por una hipoteca o prenda de primer grado sobre el bien objeto del contrato. La empresa de leasing mantiene como propietaria el bien que se da en arrendamiento y que puede ser adquirido por el arrendatario al termino del contrato, en virtud de la cláusula de opción.

En este tipo de contrato, también pueden participar como agentes mandatarios o trustees otros terceros con el objeto de atender el manejo de los derechos y obligaciones de los acreedores dueños del activo financiado y los correspondientes a los dueños de la porción de la deuda.

La cuestión sobre el concepto del leasing no es sencilla. Para una parte considerable de la doctrina el contrato de leasing constituye una formulación genérica y ha derivado en una serie de subtipos de leasing que adquieren connotaciones propias; así, encontramos el leasing mobiliario (básicamente ya había sido recibido entre nosotros por medio de los arts. 18, 20 ley 18061, y actualmente arts. 21, 22 y 24 ley 21526); el inmobiliario; el leasing financiero; el operativo; el de sindicación, lease back, y en materia aeronáutica el dry lease y el wet lease. Ello sin olvido de la posibilidad de cesión del contrato por vía del llamado sub lease, el vinculado con ciertas líneas de crédito que explica la recurrencia al master lease, y las formas de leasing internacional por vía del cross border leasing y el foreign leasing. No olvidemos

que nuestra jurisprudencia, la denominación del leasing comprende desde el alquiler puro y simple hasta las modalidades mas avanzadas y con sofisticadas variantes.

La distinción mas generalizada es entre el financiero y el operativo:

En el llamado leasing operativo, la empresa de leasing elige el sector en que va a operar, y en vista de ello se anticipa a la demanda de la clientela, preparando previamente el stock necesario de los bienes a locar.

Virtualmente es una locación de cosa con opción de compra mediante el pago de un precio residual.

En el financiero, en cambio, la empresa de leasing tiene solo la característica del intermediario financiero, por lo cual opera en los mas variados campos, tratando de eliminar al máximo el stock de sobrantes.

Aquí, el objeto es la cesión de uso y goce a un sujeto - por lo general un empresario- de bienes muebles o inmuebles, por parte de otro sujeto- la empresa de leasing (una entidad financiera)- que le adquiere o lo hace construir por un tercero bajo expresa indicación del primero, con el fin de cederlos en uso. El usuario se compromete a abonar a la empresa de leasing (entidad financiera) un canon periódico como equivalente de dicho uso y goce. Es facultad del usuario de convertirse en propietario de los bienes locados, al vencimiento del periodo convenido, contra el pago de un precio residual predeterminado, si bien esto no es esencial en el leasing financiero. El leasing operativo y el financiero son dos contratos distintos, aunque ambos prestan similares ventajas para el tomador del leasing.

Asimismo, el Dr., Gherzi⁷ también clasifica de igual manera:

Desde el punto de vista de la operatoria economica-juridica, existen dos clases de leasing: el operativo y el financiero. En nuestro concepto, el ultimo es el que orienta la idea madre del instituto. Veamos cada uno de ellos en particular:

⁷ GHERSI, Carlos, “ Contratos Civiles y Comerciales : partes general y especial”,(Astrea, Buenos Aires, 1998) p 84

a- leasing operativo: es aquel que se programa jurídicamente sin opción de compra, con lo cual estamos dentro de la figura tipológica del arrendamiento de bienes de capital o durables; en este sentido, son aplicables las normativas propias del instituto, por lo cual habrá que estar muy atentos a las inversiones de las presunciones legales que convencionalmente puedan producirse a favor del leaser o arrendador, evitando claros abusos, que obviamente derivan de su poder económico de negociación, impuesto por medio de la contratación por adhesión.

b- Leasing financiero: se trata de un herramental de acceso a bienes de capital o durables mediante crédito, especialmente para las empresas medianas o pequeñas que no pueden acceder a financiaciones bancarias o extrabancarias por falta de garantías, iniciación en plaza, etc.; contiene la ventaja respecto de éstas últimas de que no opera “sobre saldos”, situación en la cual las cargas financieras deterioran el poder de expansión de estas empresas en los momentos iniciales de su producción y competitividad en el mercado(adecuación al mercado) El credito-leasing permite así pagos uniformes, en los cuales convergen capital e interés, evitando mayores intereses en el inicio del proyecto, aun cuando se concedan plazos de gracia, pues esto aumenta el costo y solo difiere la estrangulación financiera de la empresa.

El autor Paolantonio⁸ clasifica este contrato así:

a- Leasing financiero y leasing operative: En el financiero, el dador es típicamente una entidad financiera o sociedad de leasing, y la operación se visualiza primariamente como financiera. La estructura del negocio-no del contrato, que es siempre bilateral- es tripartita, apareciendo un tercer sujeto- el proveedor quien generalmente enajena el bien al dador, quien luego cede la tenencia al tomador. En el operativo, la causa de financiación se atenúa por la función de cambio del contrato, ya que el dador - generalmente el fabricante, importador o distribuidor del bien- utiliza el contrato como un medio de colocación de bienes o servicios en el mercado, normalmente adicional a otras estrategias mas comunes de comercialización.

b- Leasing de consumo y leasing empresario: La distinción señala la inclusión o no del contrato de leasing en el marco normativo mas general de la ley 24240 de Defensa del Consumidor. En la medida en que el tomador califique como consumidor en los términos del art. 1 de la ley 24240 (“personas físicas o jurídicas que contratan a título oneroso para su

⁸ PAOLANTONIO, Martín, “ Régimen Legal del Leasing- ley 25248”,(Santa Fe, Rubinzal-Culzoni, 2000) p 62

consumo final o beneficio propio de su grupo familiar y social”), y atento a la referencia legal a las operaciones alcanzadas(adquisición o locación de cosas muebles, prestación de servicios y adquisición de inmuebles nuevos destinados a vivienda), el plexo normativo de protección al consumidor- cuya ultima justificación reposa en el art. 42 de la Constitución Nacional- integrara la ley 25248.

c- Leasing mobiliario y leasing inmobiliario: La distinción apunta a la naturaleza del bien objeto del contrato.

d- Leasing y leasing de retro (“sale and lease back”): Aparece expresamente recibida por la 24258, al preverse en el art. 5, inc d, la posibilidad de que el bien objeto del contrato sea adquirido por el dador al tomador, en el mismo contrato o con anterioridad. Se lo ha definido doctrinariamente, como un contrato mediante el cual un empresario vende un bien mueble o inmueble de su propiedad a una sociedad de leasing, que paga el precio correspondiente y simultáneamente cede el uso y goce del bien adquirido al vendedor, quien se obliga a pagar cánones periódicos por un cierto termino, con la facultad de readquirir la propiedad de un bien al vencimiento mediante el pago de un precio establecido. El sale and lease back es una operación financiera y de garantía, que puede describirse así: una empresa que requiere un desembolso de fondos y tiene en su activo ciertos bienes, los enajena a una entidad financiera, que simultáneamente se los da en leasing. Se trata de una monetización de activos no dinerarios, que utiliza la transmisión de la propiedad como un mecanismo de garantía del acreedor financiero.

6 Función económica:

La necesidad de equipamiento de las empresas debe conciliarse con la necesidad cada vez mayor de un capital circulante, tratando de evitar un gran endeudamiento que puede tener una consecuencia paralizante.

Los avances tecnológicos de nuestra época determinan la obsolescencia- en poco tiempo- de equipo y maquinarias, lo que impone la necesidad del reequipamiento permanente de la empresa, para no perder la clientela y el mercado. El leasing aparece así como el instrumento adecuado para lograr ese reequipamiento que, generalmente, necesita de grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, pues permite reemplazar equipos

obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de locación que es el leasing.

En la dinámica de la economía capitalista es indudable que las nuevas formas de financiamiento adquieren una marcada relevancia para la adquisición y renovación de tecnología en bienes durables y de capital; es una nueva metodología de acumulación de capital para los grupos económicos. Ante la irreversible situación de esta fase de la economía del sistema capitalista, la atención del jurista debe estar enfocada en dos sentidos.

El primero ya lo enunciamos al enmarcar esta tipología estructural dentro de la contratación por adhesión- lo que implica la revisión de las cláusulas impuestas por el poder económico al predisponerlas-; el segundo es revisar la operatoria económica- como contrato de adquisición y metodología de financiamiento para resguardar el principio rector de la equivalencia de las prestaciones, aun cuando admitimos la complejidad del problema, debido a la mala formación económica de los abogados.

En la sistemática de la economía capitalista es una forma de adquirir activos fijos sin compromiso de capital inicial (por falta de liquidez o uso alternativo de su propio capital como mayor beneficio); además permite desde la contabilidad de la empresa, que su balance no se vea comprometido por un endeudamiento (relación total de la deuda en el pasivo de la empresa), e impositivamente le permite cargar a costos el pago del arrendamiento.

Sin embargo, debemos alertar que esta metodología, en cuanto a su óptica económica, suele ser mas onerosa para la empresa adquirente, pues el arrendador o leaser obtiene los recursos- para el financiamiento- de un ente bancario(el banco es un captador de recursos del publico ahorrista o inversionista), pero la realidad es que la empresa adquirente difícilmente pueda obtenerlo, por diversas circunstancias (patrimonio o activos insuficientes, carencia de trayectoria en plaza..) .

En lo atinente a la tecnología, tiene un doble carácter, pues en un sentido el adquirente se asegura el recambio constante, con lo cual permite a su empresa gozar de la mas avanzada tecnología, lo que favorece su competitividad y productividad en el mercado; pero en otro

sentido esta atada o cautiva a una determinada línea tecnológica y a las exigencias de la empresa proveedora, aun cuando en la actualidad se ha superado bastante el tema por el desarrollo de las denominadas tecnologías compatibles (aunque se sigue manteniendo cautivo al cliente adquirente mediante otros recursos, service adicional, seguros, repuestos, accesorios, etc...)

El negocio financiero del leasing constituye una modalidad de financiación muy interesante para permitirle a las empresas industriales, comerciales y de servicios acceder a la obtención y/o modernización de su equipamiento operativo, en condiciones comparativamente muy ventajosas.

Fácil resulta apreciar que el leasing interpreta una necesidad corriente y que permite contar, bajo un sistema de erogaciones periódicas, con bienes y equipos que se requieren para un menor desenvolvimiento y mas rápido progreso económico. Asimismo configura una alternativa mas de financiación para tomar decisiones de inversión, posibilitando mayor agilidad en la obtención de los bienes necesarios para el equipamiento y crecimiento de las empresas.

7 Significado del leasing en la economía

7.1 Su realidad económica

El leasing configura una alternativa de financiación sumamente ventajosa para la empresa, atento a que pone al alcance del empresario los bienes de equipo que necesita, sin que ello entrañe la inmovilización de capitales o esfuerzos financieros ni afecte el cronograma de los compromisos presupuestados. Como consecuencia de ello, el empresario podrá utilizar los recursos que la empresa hubiere tenido que destinar a la adquisición de equipos y maquinarias, para el desarrollo de otras actividades, haciendo un uso mas racionalizado en la afectación de los fondos líquidos.

La eficacia de este medio de financiación le dio prestigio al mercado financiero favoreciendo su demanda y de este modo, fue adquiriendo trascendencia en la vida comercial como instrumento financiero dotado de ventajas.

En definitiva, lo que caracteriza -económicamente- al leasing es su utilización por el empresario como eficaz herramienta para obtener los equipos de producción más idóneos y modernos. A su vez, su principal razón económica es la lucha contra la obsolescencia. El leasing debe evaluarse como factor de aceleración de la sustitución de los equipos e instalaciones, cuya incidencia es notoria en la economía de un país.

7.2 El progreso tecnológico

La sustitución y renovación de equipos, maquinarias e instalaciones, así como la incorporación de técnicas de avanzada, es indispensable si se pretende mantener o lograr la competitividad en el mercado, ya sea mediante la rebaja de los costos de producción o a través del ofrecimiento de nuevos productos o de la diversificación de bienes adaptables a las exigencias de la demanda global.

Actualmente la permanencia en el mercado es el mandato imperativo que debe cumplimentar toda empresa, para ello es imprescindible ajustar la gestión empresarial a los niveles de exigencia-eficiencia vigentes, cuestión que está directamente relacionada con la política de equipamiento y modernización que desarrolle cada empresa interesada en consolidar su posición ante el mercado.

7.3 Condición del crecimiento económico

Solo la existencia de un sector de industrias de bienes de capital consolidado y diversificado con acceso al abastecimiento de tecnología, más una política monetaria flexible que brinde alternativas de financiación, posibilitará la modernización y eficiencia de la estructura productiva general. Por ello, el leasing se ha transformado en la técnica de financiación más espectacular de los últimos años, en razón de ser el medio más apto y económico para adaptar la estructura de la empresa a las innovaciones derivadas del avance

tecnológico. Por ende, no resulta desacertado sostener que la práctica del leasing lleva implícita la garantía de expansión y modernización.

7.4 La obsolescencia

La duración dada por el envejecimiento técnico, llamada obsolescencia técnica, se refiere a los bienes que han perdido vigencia al ser reemplazado con ventaja por otros bienes; es decir, que el avance tecnológico los ha colocado en zaga y no es conveniente continuar utilizándolos pues los costos de producción serán más elevados y se esfumaría la posibilidad de competir en plaza.

En términos generales, la obsolescencia es el envejecimiento y la depreciación económica de bienes y equipos, acelerado por el progreso tecnológico, sus consecuencias negativas traducen el deber de las empresas de conservar el potencial de su producción.

El sector empresario ha descubierto en el leasing una herramienta eficaz para combatir la embestida tecnológica en los medios de producción. Su utilización faculta la renovación de equipos convertidos en inservibles por otros más modernos, que por su tecnología más reciente han desplazado a aquellos.

El leasing, por tratarse de un sistema de financiación cuyo costo está basado en el envejecimiento técnico y económico de los bienes de capital, se erige en la mejor garantía contra la obsolescencia. A través del leasing, es posible la simultaneidad del progreso tecnológico con el uso normal de los bienes y equipos productivos, a rendimientos positivos.

7.5 El uso de los bienes

a- nueva modalidad de la economía moderna el sector empresario ha advertido la importancia de no inmovilizar sus capitales en la adquisición de bienes del activo fijo, atento a que si realizan importantes inversiones en nuevos bienes, en la medida que sean mal usados o desplazados por otros más modernos, el resultado de la gestión podrá verse seriamente comprometido. Surge así que lo verdaderamente trascendente es el uso de los bienes.

En la actualidad, el potencial productivo de una empresa deriva de la posibilidad de usar los bienes mas adecuados a los procedimientos tecnológicos vigentes, conservándolos en su seno el tiempo estrictamente necesario para su total utilización técnica y económica. En este sentido, el leasing ha aportado una constructiva solución.

b- el prejuicio de la propiedad: este prejuicio de invertir la calidad de propietario ha sido el principal obstáculo psicológico que tuvo que derribar el leasing para lograr el desenvolvimiento actual. En el ámbito empresarial el prestigio estaba circunscripto a la tenencia de activos importantes. Sin embargo, esta costumbre ha comenzado a revertirse. Cada día se hace mas convincente que el uso de los equipos y no su propiedad, es el factor motivante del beneficio. Con la aparición del leasing pudo comprobarse que el uso del bien obtenido es idéntico al que ofrece la locación común, pero con el complemento de que el usuario tiene la facultad de adquirir su propiedad o disponer su reemplazo en el supuesto de obsolescencia. Así, el prejuicio pudo ser vencido y, de ese modo, el leasing pasa a compatibilizar el sentido de propiedad sobre el bien con el uso de ese mismo bien, a través de un único acto de naturaleza indivisible.

7.6 Canalización del ahorro publico

a- la inversión económicamente productiva y las operaciones de financiación que celebren las entidades financieras (entre ellas, las de leasing) se nutren de los fondos colocados por los inversores o ahorristas individuales, resulta por demás relevante que esa disponibilidad de ahorro sea canalizada hacia la inversión económicamente productiva. En este sentido, el leasing constituye un mecanismo de financiación preponderante para cumplir ese objetivo. En razón de tratarse de un “préstamo en especie”, garantiza que el suministro de recursos provenientes del ahorro publico sea volcado en inversiones de bienes de capital, destino que permite activar el desarrollo de un sector clave da la economía. Por consiguiente, el caudal de ahorros utilizados para la celebración de operaciones de leasing, deja de ser meramente especulativo y pasa a desplegar una función económica altamente positiva.

b- la orientación de la política monetaria: la técnica del leasing constituye una interesante herramienta de fomento de la inversión productiva y, por ende, desempeña un importante rol en el desarrollo de la economía. Consecuentemente, es deber categórico del poder publico

promover su utilización, orientando y facilitando el juego armónico de las tasa de interés activas y pasivas aplicables a los recursos financieros que convergen en la realización de la operación.

8 Balance de su desenvolvimiento

8.1 Aptitud de difusión

Desde su irrupción en la plaza financiera de los países que lo practican, el leasing ha desplegado un vertiginoso desenvolvimiento. La evolución del valor de los bienes asignados en leasing es constante al igual que el porcentaje de participación en la inversión total realizada en bienes de capital y equipo.

El número de sociedades de leasing que se han constituido y funcionan en países como Bélgica, España, Alemania, Italia y Gran Bretaña, ha ido paulatinamente aumentando, a medida que la práctica del leasing se generalizaba. En Brasil, Ecuador, Venezuela, Chile, Perú, Colombia y México resulta algo similar en tendencias.

8.2 Enfoque financiero

No cabe dudas de que la novedad del leasing, en la actividad financiera, ha tenido favorable repercusión.

Esta nueva modalidad de financiación, por sus características particulares, resulta preferible a otras fórmulas de crédito ya existentes.

Las razones de esta preferencia radican en el hecho de que el leasing vino a llenar el vacío existente entre el crédito bancario a corto plazo y el mercado de capitales, configurando una fórmula financiera más, alternativa y complementaria, al alcance del empresario.

Siendo una financiación directa sobre el bien, el leasing permite que se financie la totalidad del precio o valor del mismo, con lo cual no disminuye el capital de trabajo. Además existiendo plazos normales generalmente superiores a los ofrecidos en el crédito bancario y financiero habitual y siendo flexible su adaptación a cada caso específico, se hace muy atractiva su contratación.

8.3 Enfoque económico

La utilización del leasing puede desempeñar un papel muy importante en la economía de un país. Constituye una financiación para el equipamiento empresarial y su modernización, facilita la expansión industrial y permite incentivar y acelerar el potencial productivo de un país.

El sector de los bienes de capital constituye un sector clave de la economía. La adquisición de tales bienes aumenta el dinamismo de la actividad económica. A través del leasing este consumo se ve revitalizado.

El leasing permite equiparar y renovar, en tiempo oportuno, la estructura productiva de una país, incidiendo directamente en el desarrollo de las industrias proveedoras de los bienes de capital.

La potencia económica de un país depende del grado de evolución de su industria de bienes de capital y equipo. Confirma lo expuesto el hecho de que en los países más desarrollados industrialmente es donde el leasing ha tenido más rápida acogida y evolución.

8.4 Enfoque jurídico

Jurídicamente, el leasing configura un nuevo contrato de empresa de naturaleza autónoma. Este contrato no puede asimilarse a ningún contrato tradicional. Esta es la novedad jurídica que presenta el leasing en la teoría de los contratos: se asienta y sustenta en los aspectos impositivos de la compraventa y la locación, estructurando un instrumento jurídico apto para las necesidades actuales de equipamiento del sector empresarial acorralado por el

progreso tecnológico, las cuales no encuentran cabida en las figuras tradicionales. Dicha novedad acredita de modo indubitable la tipicidad del contrato de leasing, cuya estructura dual “administracion-disposicion” se asienta en dos etapas obligacionales de características distintas pero entroncadas de modo interdependiente e inescindible, la una con la otra, sin interrupción de la continuidad jurídica.

Según autor Paolantonio⁹ (respecto de la función económica):

Es casi un lugar común en la doctrina la referencia al significado de la palabra “leasing” y su vinculación con el verbo en idioma inglés “to lease”, que es usado como sinónimo del verbo en español arrendar o alquilar. Esta inicial coincidencia contrasta, sin embargo, con las muy disimiles concepciones doctrinarias sobre la calificación jurídica que corresponde asignar al contrato de leasing, en una diáspora conceptual que sin embargo se disuelve a la hora de visualizar y definir la función económica que corresponde al leasing.

Así, por ejemplo se ha señalado que el leasing:

a- es una forma de financiar la incorporación de bienes de capital al patrimonio del tomador¹⁰

b- pone al alcance del empresario los bienes de capital que necesita, sin inmovilizar capitales o esfuerzos financieros que puedan afectar el cronograma de los compromisos presupuestados

c- habilita un canal de financiamiento alternativo al tradicional, que permite al empresario procurarse bienes instrumentales al ejercicio de su actividad, sin improductivas y costosas inmovilizaciones de capital y con la posibilidad de sustituir sin mayores complicaciones bienes obsoletos tecnológicamente por otros mas avanzados

d- Es un contrato de empresa que cumple una función de crédito, siendo la financiación un elemento esencial de la figura

Las referencias precedentes, no obstante su interés para comprensión de la figura, agotan su función en el campo descriptivo, ya que ni el concepto legal del contrato de leasing del art. 1 de la ley 25248, ni otras disposiciones del nuevo marco normativo (por ej: art. 2 ley 25248,

⁹ PAOLANTONIO, Martín, “ Régimen Legal del Leasing- ley 25248” , (Santa Fe, Rubinzal-Culzoni, 2000)p 82

¹⁰ RIVERA, Julio, “Reformas al derecho privado. Ley 24441”,(Santa Fe ,Rubienzal-Culzoni, 1995) p 54

en relación al objeto del contrato) acotan el contrato al ámbito empresarial o a la adquisición de bienes de capital.

9 Resumen de los principales aspectos del leasing

Leasing Financiero

Se entiende por arrendamiento financiero, el contrato mediante el cual el arrendador concede el uso y goce de determinados bienes, muebles e inmuebles, por un plazo de cumplimiento forzoso al arrendatario, obligándose éste último a pagar un canon de arrendamiento y otros costos establecidos por el arrendador. Al final del plazo estipulado el arrendatario tendrá la opción de comprar el bien a un precio predefinido, devolverlo o prorrogar el plazo del contrato por periodos ulteriores.

Los riesgos y control de la propiedad han sido asumidos por el arrendatario. Los bienes han sido comprados por el arrendador a petición del arrendatario. El valor actual de las cuotas de arrendamiento son mucho mayores que la proporción del a vida útil cubierta por el contrato.

Leasing Operativo

El leasing operativo incluye además de la cesión del uso del bien, otras prestaciones complementarias (mantenimiento del bien y seguro fundamentalmente). Consiste en que no se transfieren sustancialmente los riesgos y beneficios del propietario al arrendatario.

Leasing Inmobiliario

Son operaciones de leasing cuyo objeto de contrato es un bien inmueble utilizado para el desarrollo de actividades empresariales, agrarias o profesionales. Estos contratos deberán incluir una opción de compra a favor del cliente al finalizar el plazo de arrendamiento.

Leasing estándar o habitual

En la operación hay tres intervinientes: el arrendador-financiero, el usuario y el proveedor o suministrador del bien.

Lease- Back

En este supuesto el usuario y el proveedor son la misma persona, ya que consiste en la venta de un bien productivo a una entidad de arrendamiento financiero que inmediatamente cede en leasing el bien a su vendedor.

Inversión

El Banco Mundial lo define como los desembolsos realizados por individuos, empresas o gobiernos para acumular capital. Actividad económica por la que se renuncia a consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro. Comprende el capital tangible, como las viviendas, y las inversiones intangibles, como la educación.

Arrendador

Persona que da en arrendamiento aquello que le pertenece. Es arrendador el que se obliga a ceder el uso de la cosa, ejecutar la obra o prestar el servicio.

Arrendatario

Es arrendatario el que adquiere el uso de la cosa o el derecho a la obra o servicio que se obliga a pagar. Es quien adquiere algo en arriendo o alquiler y que se obliga a pagar por ello.

Endeudamiento

Utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa de la empresa. Pasivo total exigible en forma de créditos o préstamos de instituciones financieras.

Leasing Directo

El leasing directo es el que se celebra, por una parte, entre el cliente que desea ser usuario de un bien de características especiales y la empresa de leasing, por la otra, que adquiere de un proveedor el bien a petición expresa del cliente y lo da posteriormente en arrendamiento, mediante la celebración del contrato de leasing respectivo.

Leasing Indirecto

Este sistema se conoce también como Vendor Program y en la práctica internacional es muy usado como un medio de colocación que tienen los propios fabricantes de productos de uso amplio para venderlos en el mercado del consumidor. En el hecho, el fabricante llega a un acuerdo con la empresa de leasing para que ésta financie a los usuarios.

Diferencias entre leasing financiero y operativo

Como generalidad de este tipo de financiamiento, se concluye que tanto el Leasing Operativo como el Financiero son contratos que traspasan el derecho de uso de un bien determinado, perteneciente a un arrendador, a cambio de un pago periódico, en un plazo determinado y al término del mismo el arrendatario puede o no hacer uso de la opción de compra de dicho bien, dependiendo del tipo de contrato o tipo de arrendamiento.

Para esclarecer la funcionalidad y aplicabilidad del Leasing Operativo y Leasing Financiero, a continuación se exponen las diferencias más importantes entre estos a través de un cuadro comparativo; así:

LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO
Existen tres participantes: proveedores, arrendador y arrendatario.	Participan: proveedor (fabricante o distribuidor) y el arrendatario.
Contrato irrevocable, excepto en el caso de quiebra, muerte, disolución e insolvencia por parte del arrendatario.	Revocable, mediante previo aviso al proveedor.
Por ley se provee la opción de compra o puede optar por el reemplazo del bien o su devolución.	No existe la opción de compra.
Financiamiento a mediano y largo plazo	Financiamiento a corto y mediano plazo.
Seguro y mantenimiento del equipo por parte del arrendatario.	Dentro de los pagos mensuales se puede incluir el mantenimiento del equipo
El arrendador es casi siempre una institución financiera.	El arrendador es el fabricante, distribuidor o importador del bien.
El arrendador compra por solicitud expresa del arrendatario, y por ende de difícil colocación en el mercado.	Alquilan material en stock, tipo estándar, fácilmente colocable a otras arrendatarias, con amplio mercado secundario

LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO
---------------------------	--------------------------

Proporciona al arrendatario una forma de financiación.	Elimina al arrendatario de los peligros y responsabilidades inherentes a la propiedad.
El arrendador se arriesga sobre la solvencia del arrendatario.	El riesgo es la duración económica del bien arrendado.
El arrendador recupera el importe total de su inversión, incrementada por ciertos beneficios al fin del periodo irrevocable.	El beneficio lo logrará en la medida en que consiga mantener el bien sujeto a uno o varios contratos durante al transcurso de uso previsto.
En el aspecto tributario es deducible la depreciación y el financiamiento.	En la aplicación tributaria la cuota.
El ente de control, por ley, es la Superintendencia de Bancos.	El ente de control, por ley, es la Superintendencia de Bancos.

Este cuadro permite ver en forma general como opera el Leasing en sus dos figuras, Operativo y Financiero, mismo que dará un panorama más amplio acerca de los conceptos básicos, pero al mismo tiempo nos permite tener un punto de partida para fundamentar un análisis individualizado

Particularidades y aspectos más relevantes

Entre los aspectos esenciales vinculados con la tipología del leasing pueden enumerarse los siguientes:

1- Es una operación de financiación realizada por entidades financieras autorizadas y fabricantes o proveedores de bienes de capital.

2- Se provee una financiación del 100 % no requiriendo anticipos, saldos compensatorios ni pagos adicionales de ninguna naturaleza.

3- El tomador, al no tener que hacer desembolsos iniciales importantes, mantiene actualizada su infraestructura con una mayor productividad sin incremento de sus activos fijos.

4- La selección del bien y la de la firma proveedora, como las condiciones de adquisición, quedan a cargo del tomador.

5- El bien contratado empieza a producir y rendir beneficios inmediatamente luego de su entrega. (autofinanciación del costo de contratación)

6- Se comienza a pagar las cuotas periódicas una vez que el bien esta funcionando, lo que permite ahorrar costos operativos y un manejo financiero elástico, facilitando el incremento del capital de trabajo.

7- Los plazos de financiación generalmente son mas largos que los habituales de la plaza bancaria y financiera normal.

8- El propio bien cuyo uso se cede, garantiza el cumplimiento del contrato en razón que su propiedad queda retenida por la empresa prestadora.

9- Es una modalidad de financiación que facilita la previsión y solución de los problemas de equipamiento y obsolescencia.

10- Los pagos de las cuotas periódicas son deducibles impositivamente como gastos generales o de explotación.

CAPITULO II: OPERATORIA Y ASPECTOS LEGALES

1 Operatoria

Al respecto, el Dr. Barreira Delfino¹¹ afirma:

La empresa prestadora, si es una entidad financiera, adquiere el bien previamente seleccionado por el cliente tomador y le facilita su utilización durante un periodo determinado de común acuerdo. Si es un proveedor o fabricante, no necesita adquirir el bien pues ya lo tiene; solo lo afecta a la operación.

Durante el periodo de utilización del bien, el cliente debe pagar periódicamente a la empresa prestadora una suma preestablecida en concepto de precio de tal uso.

Paralelamente, la empresa prestadora reconoce al cliente, al vencimiento del periodo contractual, el derecho de adquirir el bien usado, debiéndose pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación. Al contrario, si el cliente no ejerce dicho derecho, al vencimiento del contrato debe restituir el bien objeto de él.

Es importante señalar que la determinación de la cuota periódica que debe pagarse por la utilización del bien, así como la fijación del valor residual para su adquisición, se hacen en función de la vida económica del bien y del recupero de la financiación comprometida. El único desembolso que hace el cliente es el pago de la primera cuota periódica.

Por su parte, al retener la empresa prestadora la nuda propiedad del bien contratado, éste se erige en la mejor garantía del cumplimiento de las obligaciones pecuniarias asumidas.

¹¹ BARREIRA DELFINO, Eduardo, “ Bancos y Actividades financieras- leasing financiero”, (Editorial de Belgrano, Buenos Aires, 2000). P 223

Habitualmente, el fundamento jurídico de esta operación es el contrato de locación, aunque es preciso destacar que el leasing constituye una figura jurídica mas compleja que excede- sin lugar a dudas a los limites propios de la locación.

Mientras, el Dr. Gherzi¹² dice:

La operatoria implica, para el leaser, la toma de dinero en entidad bancaria, con mejores posibilidades y condiciones que cualquier empresa chica o mediana (varias pueden ser las razones: la continuidad de operaciones, el mismo grupo económico, el fuerte respaldo en plaza, etc..), lo que no incluye el llamado adicional por costo de riesgo en plaza (falta de respaldo de la empresa pequeña o mediana).

Esto aparece como costo para el adquirente, que será abonado en cuotas iguales durante un periodo de tiempo.

El primer impacto importante es el efecto tributario que beneficia al arrendatario, pues la tenencia del bien implica desgravar su costo (precio del arrendamiento) y, al momento de realizarse la opción de compra, el bien se halla con un alto grado de depreciación, por lo cual la incidencia del impuesto a pagar es mínima.

Debemos medir también la incidencia que esta tipología de adquisicion-financiamiento implica para el desarrollo y productividad de la empresa.

En este punto, analizo la antigua ley 24441 para distinguir los dos tipos de leasing (financiero y operativo) y sus operatorias:

a- el financiero: el art. 27 se refiere a los requisitos que debe cumplir el contrato de leasing financiero (la ley no emplea esta expresión, pero se refiere a ellos)

1- “que el dador sea una entidad financiera, o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipos de contratos”

¹² GHERSI, Carlos, “ Contratos Civiles y Comerciales- partes general y especial”, (Buenos Aires, Astrea, 1998) p 84

Entendemos que la ley se refiere a una entidad financiera debidamente autorizada por el Banco Central, y que el leasing sea una actividad propia de su operación.

En cuanto a las sociedades que tenga por objeto la realización de este tipo de contratos observamos que la ley no se refiere a un tipo societario determinado; ni si este ha de ser su objeto exclusivo.

2- “que tenga por objeto cosas muebles individuales compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de locarlas al tomador”.

Este inciso prevé que el leasing financiero puede recaer sobre muebles e inmuebles. La redacción no es feliz, pues parece que el leasing sobre inmuebles solo puede referirse a los que ya sean propiedad del dador y no a los que este adquiera a un tercero por indicación del tomador. Pese a la mala redacción del inciso entendemos que este último modo de operar está aceptado implícitamente por la ley, pues de no ser así no cabría hablar de contrato de leasing.

3- “que el canon se fije teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. No rigen en esta materia las disposiciones relativas a plazos máximos y mínimos de la locación de cosas”. El tomador está obligado a pagar un canon, que es distinto del alquiler, o precio locativo pese a que luego en el inc. D del art. 27 y 34 utilice incorrectamente la expresión “periodos de alquiler”. La fijación del canon “conforme a criterios de contabilidad” es lo que marca la diferencia con el precio del contrato de locación.

4- “que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esta facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado la mitad de los periodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes” El inciso se refiere al valor residual de la cosa objeto del leasing, esto es, el precio preestablecido con cuyo pago el tomador adquiere la propiedad del bien si hace uso de la opción fijada a tal efecto en el contrato.

Según este inciso en el contrato habrá de fijarse un precio a la cosa que responda a su valor residual es decir: “al valor real (no el simbólico) que se calcula para la cosa, una vez deducido el quid de amortización según las reglas contables generalmente aceptadas.

b- leasing operativo. E, art. 28 de la ley 24441 dice:” también podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios, agropecuarios o actividades profesionales que el

tomador utilice exclusivamente con esa finalidad. Serán aplicables a este contrato las disposiciones de los incs. b, c y d del art. Anterior y, en lo pertinente las demás disposiciones de este título. En este contrato no serán válidas las renunciaciones a las garantías de evicción y vicios redhibitorios”.

El leasing operativo difiere del financiero en aspectos muy destacables:

- 1- dador y proveedor son las mismas personas, pues se trata de fabricantes e importadores, quienes entregan las cosas a los tomadores.
- 2- No requiere la intervención de una entidad financiera ni de una sociedad de leasing, aunque no se las excluye.
- 3- En el supuesto del art.28 no se admite el leasing inmobiliario. Solo puede tener por objeto cosas muebles. La norma exige que estas cosas muebles deben ser destinadas por el tomador exclusivamente al equipamiento de : a- industrias; b- comercios; c- empresas de servicio; d- establecimientos agropecuarios, y e- actividades profesionales.

En el leasing la entidad dadora del leasing financiero adquiere el bien para sí, pero por indicación del tomador, y solo la entrega para que el tomador pueda hacer uso de él. La opción de compra es solo una alternativa.

En el derecho argentino, el leasing es un contrato típico con naturaleza propia, pues se basa en la relación puesta en vigencia por sociedades financieras, las cuales, ante el requerimiento y previa valoración económico-financiera del aspirante tomador, de su personalidad, y de la conveniencia técnica del empleo del equipamiento requerido, adquieren cualquier tipo de bienes (frecuentemente productivos) para entregarlos en uso al adquirente, contra el pago de un canon periódico. Al término de la locación, el contratante tiene la facultad de escoger entre tres alternativas: renovación de la locación, con un canon

2 El contrato de leasing. Aspectos registrales.

2.1 Nuevo tipo contractual

En las normas que consagra la ley para regular el leasing se incluyen algunas exigencias de publicidad registral que debemos analizar. Pero antes señalemos que en nuestro sistema jurídico, a partir de la sanción de la ley 24.441, se caracterizó al "contrato de leasing" como una locación de cosas, a la que se agrega una "opción de compra" a favor del tomador.

La nueva ley 25.248 en su primer artículo modifica este concepto, suprimiendo la mención de la "locación de cosas" y hablando de un contrato en que "el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio". Esta referencia a un "bien cierto y determinado", se completa en el artículo 2 de la ley 25.248, que dispone que "pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing". Se ha ampliado, pues, el objeto del leasing que no se reduce a cosas u "objetos materiales", sino que se extiende a otros bienes que se enumeran en la norma, en una mención que según mi opinión debe considerarse ejemplificativa y es susceptible de extenderse a otros bienes "ciertos y determinados", característica esta última que tiene singular importancia

Art. 26 (ley 25.248).- Normas supletorias.- Al contrato de leasing se le aplican subsidiariamente las reglas del contrato de locación, en cuanto sean compatibles mientras el tomador no ha pagado la totalidad del canon y ejercido la opción, con pago de su precio. Este nuevo tipo contractual que incorpora la ley de leasing es un acto jurídico complejo, que genera principalmente obligaciones, aunque -en razón de la presencia de la opción de compra- incluye dentro de sus posibles efectos el de provocar la mutación del derecho de propiedad sobre la cosa o el bien dados en leasing. Destacamos, finalmente, que pese a haber cobrado autonomía como tipo contractual, uno de sus tramos continúa muy próximo a la locación, razón por la cual la ley en sus Disposiciones finales (Capítulo III), incluye como norma supletoria la aplicación subsidiaria de las reglas del contrato de locación.

Art. 30 (ley 24.441).- A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato deberá inscribirse en el registro que corresponda a las cosas que constituyen su objeto.

Aquí la nueva norma reitera lo prescripto por el sustituido (art. 30), con más amplitud. La segunda parte del citado art. 8º, establece que para que se produzca tal oponibilidad “el contrato debe inscribirse en el registro público que corresponda según la naturaleza de la cosa objeto del contrato”. Esa inscripción podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores. Pasado ese término tal efecto se producirá desde que el contrato se presente para su registración.

En el caso de cosas muebles no registrables o software, la inscripción debe hacerse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador.

Agrega que si se trata de inmuebles la inscripción se mantiene por veinte (20) años y en los demás bienes por diez (10) años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

El art. 9º, aclara que: a los efectos de la registración del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que corresponden según la naturaleza de los bienes. Si se trata de cosas muebles o software se aplican las normas registrables de la ley de prenda con registro (texto ordenado por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995) y las demás se rigen por el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios, repitiendo lo dispuesto por el art. 30 de la ley 24441. Agrega el mismo art, 9º que: “cuando el leasing comprenda cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones se aplica el art. 12 de la ley de prenda con registro”, según el texto ordenado referido. La parte final del art. 9º dispone:” el registro debe expedir certificados e informes, aplicándole (en realidad debería decirse “aplicándose”, como se lee en el proyecto original) el art. 19 de la ley citada”. El certificado que indique que sobre determinados bienes no aparece inscripto ningún contrato de leasing, tiene eficacia legal hasta veinticuatro (24) horas de expedido.

2.2 Registros en que debe efectuarse la inscripción

Hemos visto recién que el contrato de leasing puede tener por objeto tanto cosas inmuebles, como muebles, y también otros bienes, pero en todo caso el objeto debe ser “cierto y determinado” (artículo 1, ley 25.248) y también que la inscripción se hará "en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto", vale decir que un leasing inmobiliario tendrá que registrarse en el folio real correspondiente a ese bien, y cuando se trate de automotores, equinos pura sangre de carrera, barcos o aeronaves, se tomará razón del contrato en el correspondiente registro. Sucede, sin embargo, que también pueden celebrarse contratos de leasing con relación a otras cosas muebles, para las cuales no existen en el sistema argentino registros especiales, eventualidad prevista en el segundo párrafo del artículo 9, que expresa: "En el caso de cosas muebles no registrables, o software, se aplican las normas registrales de la Ley de Prenda con Registro (t.o. por decreto 897 del 11 de diciembre de 1995) y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios."

Nos permitimos aquí formular una seria crítica a la terminología empleada por la ley, que incurre en el mismo defecto que cometía la ley 24.441, y habla erróneamente de cosas muebles no registrables. Si realmente las cosas o bienes no fuesen registrables, resultaría imposible tomar razón del contrato.

Precisamente, como lo señale más arriba, la ley exige que el bien sea “cierto y determinado”, que es un requisito indispensable para su registración. En realidad el legislador ha querido referirse a bienes que, siendo material y jurídicamente susceptibles de registración, no están sometidos a inscripción en un registro especial, a los fines de constituir o publicitar los derechos reales que los tienen por objeto. Pues bien, en esa hipótesis, al no existir un registro específico que se ocupe de la totalidad de los derechos que pueden ejercitarse sobre esas categorías de bienes -a pesar de que son potencialmente registrables- se tomará razón del contrato de leasing en el Registro de Créditos Prendarios.

Art. 9 (Ley 25.248).- Modalidades de los bienes.- A los efectos de la registración del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes.

Art. 26.- Normas supletorias.- No son aplicables al leasing las disposiciones relativas a plazos mínimos y máximos de la locación de cosas ni las excluidas convencionalmente.

Art. 14.- Opción de compra. Ejercicio.- La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas (3/4) partes del canon total estipulado, o antes si así lo conviniesen las partes.

2.3 Elementos del contrato que deben registrarse

La ley hace una remisión genérica a “las normas legales o reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes” ;aunque hemos dicho ya que no es menester la transcripción del contrato de leasing, de acuerdo a los principios que gobiernan la publicidad registral, en todos y cualquiera de los registros, resulta indispensable que en sus asientos figuren, al menos, los siguientes datos:

- 1) Individualización de los sujetos que lo suscriben (dador, propietario del bien); y tomador (usuario).
- 2) Individualización del bien dado en leasing.
- 3) Plazo de duración del uso, y periodicidad de las cuotas. Es cierto que el plazo no tiene los límites temporales que fija el Código civil para las locaciones (artículo 26, primer párrafo, in fine) pero la publicidad de su duración resulta indispensable para proteger a los terceros que pueden ver afectados sus intereses por el leasing. No debe olvidarse que la opción de compra puede ejercitarse recién a partir del pago de las tres cuartas partes del total del canon estipulado (artículo 14, ley 25.248), salvo que una estipulación expresa del contrato facultase ejercerla con anterioridad. Si existiese una estipulación de ese tipo, también deberá publicitarse.
- 4) Es necesario publicitar también el canon arrendaticio, y la forma de calcular el valor residual, para el ejercicio de la opción de compra.
- 5) Si en el contrato se hubiese estipulado la posibilidad de sustituir la cosa dada en leasing, esa cláusula debe publicitarse, pero si se la pone en práctica, la sustitución exigirá que se cancele.

León Hirsch¹³, insiste en que los instrumentos privados en que conste un contrato de leasing inmobiliario deben ser inscriptos en el Registro de la Propiedad, siempre que las firmas de los otorgantes estén certificadas por escribano público la inscripción con respecto al bien que estaba afectado, y se practique una nueva inscripción respecto al nuevo bien dado en leasing.

6) El artículo 15 de la nueva ley prevé que “el contrato puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de ejercicio”. Entendiendo que esta posibilidad de prórroga es uno de los datos de los que debe dejarse constancia en el Registro, pues incide en el plazo de duración, aspecto que debe ser publicitado en defensa de los intereses no sólo de las partes sino, principalmente, de los terceros.

2.4 Documento inscribible.

a) El problema en la primitiva ley 24.441.

La ley 24.441 no había contemplado el problema de la forma que debía revestir el contrato de leasing, lo que provocó algún debate en la doctrina, ya que algunos sostenían que esta falta de exigencia expresa permitía en todos los casos fuesen aptos los instrumentos privados, mientras que otros pensábamos que al insertarse en un plexo jurídico que exige el instrumento público para los contratos que pueden repercutir en un cambio en las titularidades de derechos reales, era indispensable la escritura pública cuando lo que se daba en leasing era bienes inmuebles.

En principio, la ley nada dice respecto de qué tipo de documento se inscribe. En consecuencia debemos tener presentes las normas generales del Código Civil -artículo 974-, que sientan el principio de libertad de formas. Cuando la ley no establece ninguna forma específica y determinada las partes pueden adoptar la que deseen. En este sentido podemos entonces señalar que el contrato de leasing puede celebrarse por instrumento público o privado.

¹³ HIRSCH, León, “Contrato de Leasing”, (Buenos Aires, Revista del Notariado, 1995, número Extraordinario) p. 107 y 108.

Por mi parte opino que el contrato de leasing inmobiliario debía celebrarse por escritura pública. Para llegar a esta conclusión partíamos de la naturaleza misma del contrato, que incluía de manera simultánea, e inescindible, aspectos propios de una locación y de una opción de venta, punto regulado por el primer párrafo del artículo 33 (ley 24.441), que disponía: "A este contrato se aplicarán subsidiariamente las disposiciones relativas a la locación de cosas en cuanto sean compatibles con su naturaleza y finalidad, y las del contrato de compraventa después de ejercida la opción de compra. ..."

Pues bien, para que tal cosa suceda llegado el momento en que se formule la opción de compra, era indispensable que el contrato cumpliera los requisitos que se exigen a los contratos de compraventa; entre ellos, tratándose de una compraventa inmobiliaria no podía prescindirse de la exigencia de forma impuesta por el inciso 1° del artículo 1184 del Código civil. Debería también el contrato cumplir con el requisito de la especialidad del objeto, para que pueda practicarse la inscripción en el folio real correspondiente al bien inmueble que se da en leasing.

2.5 La forma del contrato y la ley 25.248.

Estas divergencias doctrinarias provocadas por el silencio de la primitiva ley han quedado superadas pues el artículo 8 del nuevo cuerpo legal dispone que si el leasing tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves debe instrumentarse en escritura pública, mientras que en el resto de los casos puede celebrarse indistintamente por instrumento público o privado. Si las cosas que se dan en leasing son muebles, no cabe duda que hay amplia libertad en la selección de la forma, y el contrato puede celebrarse tanto por instrumento privado, como por instrumento público. Sin embargo, desde el ángulo registral es menester observar que para que esos documentos puedan ingresar a un Registro resulta indispensable que los otorgantes estén debidamente individualizados y se tenga certeza de que quienes suscriben el documento son realmente las partes contratantes.

En registros como el de automotores, en los que se admite la posibilidad de que la transferencia se formalice ante el Registrador, podrá admitirse la misma solución para la celebración del contrato de leasing.

Cuando las partes opten por el instrumento público, no habrá problema, pues estos documentos gozan de autenticidad. En los demás casos, si las partes eligen la forma del instrumento privado, será menester que las firmas de los contratos sean autenticadas por escribano público.

2.6 Efectos de la registración

a) Oponibilidad:

El efecto sustancial que produce la inscripción del contrato en el Registro, es dotar de oponibilidad a las relaciones jurídicas que de él nacen. Nada importa que se trate de derechos personales o de derechos reales; lo importante es que la publicidad registral dota de “cognoscibilidad” a esas relaciones. No debemos olvidar, además, que en el derecho argentino la ley 17.801 no se limita a prever en su artículo 2, inc. a, la registración de los documentos que tengan por fin constituir, transmitir, declarar, modificar o extinguir derechos reales, sino que en el inciso c, de la misma norma prevé la inscripción en todos los casos que sean “establecidos por otras leyes nacionales o provinciales”, y siempre con el efecto de “oponibilidad a terceros”, como lo establece claramente la primera parte del ya mencionado artículo 2. En virtud, pues, de la inscripción en el Registro, en el caso del leasing serán oponibles a terceros tanto la relación personal de uso, como la opción de compra que integra la figura. Vemos así que el contrato de leasing debidamente inscripto es oponible en caso de quiebra a los acreedores de las partes.

Art. 8 (ley 25.248) A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto. La inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores. Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración. Si se trata de cosas muebles no registrables o software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se

encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se posibilida a favor de los acreedores del tomador de ejercitar la opción de compra para incorporar el bien al patrimonio del fallido o concursado (artículo 11).

En resumen, inscripto el leasing y partir de la entrega del bien, el contrato es oponible a terceros y los acreedores del tomador de un leasing no podrán perseguir ese bien, pues la publicidad registral pone de manifiesto que no es "poseedor", sino mero "tenedor"; pero, aunque esto limita sus posibilidades de ejecutar el bien, tienen como ventaja el que pueden subrogarse, y ejercitar la opción de compra.

A su vez los acreedores del dador, incluso en caso de que solicitaran su quiebra, deberán respetar la vigencia del contrato de leasing debidamente inscripto, limitándose a recibir los cánones e, incluso, perdiendo la posibilidad de rematar el bien si el tomador ejercitase la opción de compra, pero tienen la ventaja de conocer la existencia de esos créditos (canon arrendaticio, o precio del valor residual si media la opción de compra), para poder embargarlos y cobrar sus propias acreencias.

b) ¿Desde cuando se produce la oponibilidad?

La nueva ley se ha preocupado de regular con detenimiento el momento desde el cuál el contrato de leasing gozará de oponibilidad, dedicando al punto la mayor parte del segundo párrafo del artículo 8, norma poco clara y que mezcla puntos diversos contribuyendo a confundir el tema, ya que trata no solamente del momento en que el leasing comenzará a producir efectos, sino también del lugar en que debe efectuarse el registro y de los plazos de validez de la inscripción deba poner a disposición del tomador. En el caso de inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de veinte (20) años; en los demás bienes se mantiene por diez (10) años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

Una lectura atenta de esta norma indica que el legislador ha decidido fijar como momento inicial de la oponibilidad, el de la fecha de entrega del bien en leasing, siempre que la inscripción se solicite en término, concediendo una especie de plazo de gracia de cinco días

hábiles posteriores a esa entrega para la presentación del contrato ante el registro para su inscripción. A continuación se agrega que si se deja vencer ese término, el contrato solamente producirá efectos a partir del momento en que se presente para su registración. Creo que la norma es clara y no debería presentar dificultades en su aplicación, en especial si se trata de un leasing mobiliario; pese a ello algún autor encuentra que este plazo choca, en el caso del leasing inmobiliario, con las previsiones de la ley 17.801, y plantea las hipótesis de registración del contrato de leasing, imaginando complicaciones que no deberían surgir si se efectúa una recta lectura de la ley. En efecto, sabemos que en el derecho argentino el ingreso al Registro Inmobiliario de un documento, para el que se ha pedido reserva de prioridad, retrotrae sus efectos al “día de celebración”, de manera que ésa será la fecha que deba tomarse en cuenta para computar la posibilidad de entrega anticipada en “cinco días”. Después de veinte años, en el caso de los inmuebles, o diez en las inscripciones de leasing sobre otros bienes, los asientos caducarán, salvo que se haya solicitado u ordenado su renovación.

2.7 Opción de compra

En el derecho argentino la opción de compra es uno de los dos elementos sustanciales que caracterizan el leasing, y confieren a este contrato una fisonomía diferenciada de la simple locación, o de la mera opción de compra.

El hecho de que el contrato incluya esta denominada “opción de compra” es una de las razones que justifican con mayor fuerza la necesidad de darle publicidad registral, pues da forma a una verdadera compraventa condicionada.

Es cierto que la opción de compra cumple una función de mayor trascendencia en el “leasing inmobiliario”, pues la práctica demuestra que tratándose de muebles es menos frecuente que se la ejercite, pues el bien ha sufrido un lógico desgaste con su uso, y quien lo ha aprovechado suele preferir prolongar la relación de leasing, sustituyendo ese bien por un modelo más moderno y funcional para las necesidades en que suele emplearse. En cambio, tratándose de inmuebles, la desvalorización es menor y el valor residual que debe abonarse para ejercitar la opción suele ser de aproximadamente un 10 por ciento del precio del bien, lo que hace que casi siempre la relación concluya con la adquisición del inmueble. Esta

diferencia de realidad económica hace que en algunas leyes, como la uruguaya se considere que puede haber leasing mobiliario sin opción de compra pero, insistimos, en la ley argentina, la opción es un elemento esencial, y su inclusión debe proyectarse adecuadamente en el Registro, pues no sólo tiene carácter irrevocable a favor del tomador, sino que para que éste pueda ejercitarla sin dificultades; además, aunque la ley no lo diga de manera expresa, consideramos que debe dejarse constancia registral del precio que se haya determinado para ejercitar la opción, o de los parámetros que permitan determinarlo, es decir de los requisitos que con relación al precio de la opción exige el artículo Art. 4 (ley 25.248).- *Precio de ejercicio de la opción.*- El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas. La ley ha omitido regular la forma de ejercitar la opción de compra, y el plazo dentro del cual podrá hacerse valer por el tomador que haya pagado la totalidad de las cuotas.

Art. 2387 (Código civil argentino). No es necesaria la tradición de la cosa, sea mueble o inmueble, para adquirir la posesión, cuando la cosa es tenida a nombre del propietario, y éste por un acto jurídico pasa el dominio de ella al que la poseía a su nombre .

Finalmente, si se ejercita la opción de compra, cesará la relación surgida del contrato de leasing, y corresponderá tomar razón de la nueva titularidad que se ha constituido sobre el bien.

Efectuada la opción será necesario que las partes suscriban la documentación necesaria para que se tome razón del cambio de titularidad, como lo prevé el artículo 16 que se refiere a la "transmisión del dominio" y nos dice: "El derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos esos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza de la cosa de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios."

CAPITULO III: DIFERENCIAS CON OTRAS FIGURAS SIMILARES

La multiplicidad de compromisos que encierra una operación de leasing demuestra que el fenómeno traspasa los límites del contrato de locación, embrión originario de esta nueva técnica de financiación.

Tampoco es asimilable a la compraventa, ya que el derecho de propiedad solo está inmerso potencialmente dentro del compromiso contractual, dependiendo su materialización y efectos de un acto unilateral, como es el ejercicio de la opción de compra reconocida a favor del tomador.

1 Diferencia del leasing con la compra-venta

Diferencias	Leasing	Compraventa
1-finalidad	Cesión del uso de un bien ajeno, disponiendo su explotación por un término determinado, a cuyo vencimiento puede restituirse o adquirirlo en propiedad.	Obtener inmediatamente la titularidad del dominio sobre un determinado bien e incorporarlo en el activo patrimonial.
2-función económica	Doble: a- transferencia del uso y goce de un bien; b- poder de disposición de ese bien (se perfecciona si se usa la opción de compra pactada)	Única función: transferencia en plenitud de la propiedad y sus atributos sobre el bien objeto de ella
3-trasmisión del dominio	Potencial- incierta: el tomador puede no optar por la adquisición del	Real- inmediata, aunque parte del precio no sea saldado. (compra venta a

	bien.	plazos)
4- incumplimiento de pagos	El dador puede reclamar la devolución del bien entregado sin perjuicio de otras acciones con las que cuenta.	El vendedor puede ejecutar solamente el saldo de la deuda, no puede reclamar la restitución de la cosa enajenada. (compra-venta a plazos)

Similitudes: en ambos contratos existen la entrega de un bien y su contraprestación consistente en la entrega de una suma de dinero; además, la posibilidad de adquisición de la propiedad del bien objeto del contrato.

2 Diferencias del Leasing con la locación

Diferencias	Leasing	Locación
1-concepto	Contrato de financiación por medio del cual el dador realiza una operación de préstamo especial con la particularidad que la asistencia crediticia se exterioriza en la entrega de un bien que el tomador recibe para usarlo y eventualmente adquirirlo.	Contrato de administración por el cual el locador se obliga a ceder el uso de una cosa, comprometiéndose a hacerlo en condiciones tales que permitan su goce conforme a las exigencias del locatario.
2-bien en sí	No es factor motivante del contrato para el dador.	Sí lo es para el locador
3-cargas contractuales	El tomador recibe el bien en el estado en que se encuentra, asume sus riesgos y vicios.	Los riesgos y vicios son asumidos por el locador.
4-duración y precio	Dependen de razones	Depende del uso de la

	<p>económicas y financieras: a- amortización técnica del bien contratado. b- Recuperación de la inversión realizada. c- Rentabilidad del capital facilitado.</p>	<p>cosa; el contrato puede ser por tiempo indeterminado; el precio del alquiler es fijado libremente en atención a la necesidad demostrada por el locatario.</p>
--	--	--

El leasing y la locación solo tienen en común que ambos constituyen mecanismos de puesta a disposición de bienes.

3 Diferencia del Leasing con la locación-venta o promesa de venta

diferencias	Leasing	Locación- venta o promesa de venta
1-concepto	Ya definido anteriormente	Es la adquisición de cosas muebles a plazo con la estipulación de que la transferencia de la propiedad recién quedará perfeccionada al cabo del pago total de las cuotas convenidas, y que en el supuesto de incumplirse tales obligaciones, la operación quedará sin efecto,

		correspondiendo la restitución de la cosa al vendedor.
2-otras diferencias	No es locación ni venta ni encubre ninguna modalidad contractual disfrazada o simulada.	Es un tecnicismo jurídico contractual que esconde una operación de venta de pago diferido con reserva de dominio.

La diferencia sustancial surge de la intención de las partes y de la circunstancia de que el tomador del leasing no está obligado a hacer uso de la opción de compra, pudiendo restituir el bien a la expiración del contrato.

4 Diferencias con otras figuras:

Desde ya señalamos que el leasing financiero nada tiene que ver con la llamada “venta-locación” ni con la “venta con reserva de dominio”, dada la calidad de las partes intervinientes (entidad financiera, proveedor y tomador), los bienes sobre los que recae (bienes de capital) y su naturaleza de operación financiera, de ahí la necesidad de que el dador sea una entidad que financie el uso del bien dado en leasing, y no su precio.

En el leasing la operatoria es total y absolutamente diferente, pues la entidad dadora del leasing financiero adquiere el bien para sí, pero por indicación del tomador, y solo lo entrega para que el tomador pueda hacer uso de él. La opción de compra es solo una alternativa.

Se podría afirmar que en el contrato de leasing las partes hacen uso de un atajo, representado precisamente por el contrato de locación ordinaria, para alcanzar una finalidad distinta y ulterior, cual es la de la transferencia de la propiedad del bien locado por la empresa del leasing al presunto locador. Sin embargo, no es así, pues al vencimiento del contrato de

leasing el usuario puede tener tres opciones: la compra; la devolución de la cosa; o la renovación. Por ello, dice CALEGARI DE GROSSO¹⁴:” no me parece que en leasing pueda encontrarse nada similar: en primer lugar, falta el pacto de pasaje automático de la propiedad, puesto que el ejercicio de la opción de compra es una eventualidad”, mientras que en la figura de la venta con reserva de dominio y en la locacion-venta- continua el autor- la intención de adquirir por parte del contratante es evidente y decisoria desde el nacimiento del contrato; en segundo lugar, es concebible una intención simulatoria en relaciones individuales, pero no en una relación generalizada, como es actualmente el leasing financiero; en tercer lugar, no existe en el leasing ninguna intención simulatoria, puesto que las vías ofrecidas al usuario están efectivamente en un mismo plano y responden a la exigencia de satisfacer otros tantos intereses del mismo usuario.

En el derecho argentino, el leasing es un contrato típico con naturaleza propia, pues se basa en la relación puesta en vigencia por sociedades financieras, las cuales, ante el requerimiento y previa valoración económico-financiera del aspirante tomador, de su personalidad, y de la conveniencia técnica del empleo del equipamiento requerido, adquieren cualquier tipo de bienes (frecuentemente productivos) para entregarlos en uso al adquirente, contra el pago de un canon periódico. Al término de la locación, el contratante tiene la facultad de escoger entre tres alternativas: renovación de la locación, con un canon mas reducido; restitución del bien; o adquisición de este, a un precio determinado (precio residual).

El leasing no es reconducible a ninguno de los contratos típicos, y en particular : a) no es identificable con el mutuo, porque no obstante existir una financiación verdadera y propia, no hace la obligación a cargo del mutuario de restituir al mutuante una cantidad de bienes fungibles, característica propia del préstamo de consumo; b) de ningún modo es un comodato, por la onerosidad que le es propia; c) no es equiparable a la venta (y en particular a la venta en cuotas con reserva de la propiedad) porque falta la obligación nacida con el contrato de transferir la propiedad del vendedor al comprador, y d) no se identifica con la locación, porque, pese a la afinidad que indudablemente existe, prevalecen notables diferencias: en la locación cualquiera puede ser el locador, en el leasing, es natural que sea la sociedad

¹⁴ CALEGARI DE GROSSO, Lydia , “ El Contrato de Leasing- legislación y jurisprudencia” ,(Abeledo- Perrot, Buenos aires, 2001) p 254

financiera que ejerce profesionalmente tal actividad; es diversa la causa, porque es distinta la función economico-social que tienen la locación y el leasing; es diverso el objeto, pues es diferente la suma de prestaciones que en los dos contratos las partes se comprometen a ejecutar; por un lado en el leasing, la sociedad financiera se obliga a adquirir el bien productivo y cederlo al tomador para su uso y goce, lo que no ocurre en la locación; las obligaciones de efectuar las reparaciones extraordinarias, de entregar una cosa en condiciones de servir al uso pactado y de garantizar el goce de ellas, son típicas de la locación y “están excluidas en el leasing”.

También se distingue leasing del Lease Back y del Renting

Lease back: es una operación compleja en virtud de la cual el propietario de un bien determinado lo vende a una empresa de leasing, que paga su precio al enajenante. Simultáneamente dicha empresa otorga la tenencia del bien al vendedor en leasing. Con respecto del lease back, es cierto que desaparece la relación formal trilateral para convertirse en una bilateral (por eso también la calificación del leasing de retorno) que procura, básicamente, la obtención de liquidez.

5 Leasing y Renting:

Otra figura derivada del contrato de locación es el renting, por el cual el fabricante de un bien lo retira de su propio stock y lo da en locación al usuario, en vez de venderlo, con el fin de mantener un monopolio en su fabricación, disponibilidad y comercialización cuando se trata de maquinas o equipos sujetos a patente de invención o licencia. En el renting (como en la locación) la propiedad del bien lo mantiene el locador, quien percibe un precio por su uso y goce, como asimismo mantiene una serie de derechos sobre este, por ejemplo, derecho a inspección, privilegio de restitución inmediata en caso de quiebra del arrendatario, derecho de dar por rescindido el contrato ante la falta de pago del alquiler.

El contrato de leasing no puede identificarse con el renting, que no es sino una locación, pues en el primero la entidad financiera no se responsabiliza por los vicios que puede tener el bien, por lo que el tomador deberá abonar el canon aun cuando el bien se destruya por fuerza mayor o caso fortuito (hasta que la compañía aseguradora no abone su valor al locador), y

también debe abonar el canon si el bien le es total o parcialmente inservible. En el leasing el mantenimiento es por cuenta del tomador y no por parte del dador, si bien este puede ceder a favor del tomador los derechos que tiene para exigir del fabricante o concesionario los servicios de mantenimiento y reparación.

CAPITULO IV: EVOLUCION ENTRE LA LEY 24441 Y LA ACTUAL LEY 25248

Antes de efectuar la comparación entre las 2 leyes, es importante mencionar que el Proyecto de Reformas al Código Civil de 1993 sirvió de fuente directa a la ley 24.441; mientras que aquél (PRCC del 93), en lo que hace a la caracterización del contrato de leasing, menciona como fuente principal el decreto belga del 10/11/1967, y lo regula como figura autónoma en la que se incluyen todos los caracteres que han sido considerados para su tipificación: la opción de compra, la duración del contrato fijada en función de la duración económica del bien, y el precio determinado en razón de la amortización de la cosa dada en locación.

Dictada la ley 24441, diversos motivos hicieron que no pudiera escapar a la crítica doctrinaria y, al darse a conocer el PRCC del 98, entre sus fundamentos se sostuvo que, si bien “la introducción del contrato de leasing por la ley 24441 significo un importante avance en la configuración legislativa del instituto, la practica nacional y extranjera indican la conveniencia de algunas reformas a esa legislación, para hacer factible el uso del leasing en todo su potencial como forma de financiamiento, en particular de bienes de capital para pequeñas y medianas empresas y de bienes de consumo”.

El art. 27 de la ley 25248 derogó el Título II, “contrato de leasing”(arts. 27 a 34, ambos inclusive), de la ley 24441 y , de la misma manera que antes lo había hecho la ley 24441 siguiendo casi al pie de la letra los arts. 1145 a 1151 del PRCC del 93, la ley 25248- del 10 de mayo del 2000, promulgada parcialmente el 8 de junio de 2000- legisla el contrato de leasing adoptando las normas propuestas por el PRCC del 98.

A partir de la ley 24441, el leasing se configuró como un contrato nominado, con tipicidad legal, oneroso, consensual, conmutativo, de tracto sucesivo, intuito personae y formal, caracterizado por sus dos elementos esenciales: la opción de compra y la financiación.

La ley 25248 , siguiendo las aguas del art.1157 de PRCC del 98, supera toda discusión en cuanto a la naturaleza jurídica de este contrato, dado que lo legisla como una figura autónoma cuyo concepto legal esta dado por el art. 1 , que dice: “en el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce , contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”. En el PRCC del 98 por definición, el tomador recibe la tenencia del bien, entendiéndose por tenencia, una relación de hecho que se da entre una persona y una cosa; esta relación nacida de un derecho que le permite usar y gozar de la cosa de otro.

Otras diferencias destacables:

1- opción de compra como una oferta irrevocable:

Dentro del contexto del PRCC del 93, la opción de compra, contenida en el contrato de leasing, pudo considerarse como una oferta irrevocable. Aunque la ley 24441 no reproduce este art. del PRCC , gran parte de nuestra doctrina interpreto a la opción de compra como una oferta irrevocable para el dador, que mantiene su vigencia hasta el momento en que concluye el plazo conferido al tomador para ejercer la opción. La opción es unilateral e irrevocable, y el tomador debe cumplir con las obligaciones que ha asumido acorde a la ley y el contrato; para ejercitarla, las partes tienen , junto con la opción de compra, la facultad de renovar el contrato. El art. 15 de la ley 25248 contempla la prorrogación del contrato con mas precisión y generalidad: “el contrato puede prever su prorrogación a opción del tomador y condiciones de su ejercicio”, prorrogación que, por lo tanto, puede ser la del mismo contrato, sin ser necesario que las cosas que constituyen su objeto se sustituyan “por otras nuevas”.

2- Considerado el leasing como una forma de financiamiento por el PRCC del 98 y la ley 25248, esto va a superar esa yuxtaposición de figuras contractuales que mantenía la ley 24441.

3- Con respecto a las partes del contrato:

a- dador y tomador: en el PRCC del 93, el dador debía ser una entidad financiera o una sociedad que tuviera por objeto exclusivo la realización de este tipo de contratos, la ley 24441 amplía la posibilidad del sujeto dador al eliminar la palabra “exclusivo”, o sea “entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipo de contratos”. Por ende, tanto en la 24441 como su antecedente PRCC del 93, nos encontramos con que el requisito impuesto de ser el sujeto dador una entidad o sociedad financiera hace a la calificación jurídica del negocio, a su tipicidad. El PRCC del 98, en su art. 1157, transcripto ahora como art. 1 de la 25248, no establece requisito alguno respecto del dador ni del tomador; tampoco, regula subtipos, sino modalidades diversas que puede adoptar la figura del leasing, logrando así una amplia flexibilidad, superadora de las dificultades observadas en la ley que vino a derogar.

b- la figura del proveedor: En el régimen de la ley 24441, dentro del subtipo leasing financiero, la figura del “proveedor” de la cosa se encontraba identificada como “tercero” respecto de la relación jurídica que se establece entre el dador y tomador. De manera que el “proveedor” se vinculaba jurídicamente con el “dador”, con o sin la intervención del “tomador”, a través de un negocio jurídico que no se integra estructuralmente al leasing pero que ha quedado subsumido en el último a través de la calidad exigida a la cosa (de ser compradas especialmente por el dador a un tercero). La ley 25248, al igual que fuente directa PRCC del 98, elimina toda mención de “terceros” en la integración del contrato y con mayor flexibilidad, regula un tipo general de leasing que, en el momento de la elección del bien que tiene por objeto, puede quedar sujeto a diversas modalidades (art. 5 de la 25248). Según el sistema de la ley 24441, el contrato entre la empresa fabricante y la financiera es preliminar al contrato de leasing, motivo por el cual el dador podía argumentar que no era responsable por el bien dado en leasing, ya que se limitó a comprar lo que el tomador había elegido. En la actualidad, el tomador tiene acción directa contra el proveedor (art. 6 ley 25248).

4- el objeto del contrato de leasing:

El PRCC del 98 amplía el objeto mediato a los bienes o los hechos (art. 945) el objeto inmediato son las obligaciones que asumen tanto el dador como el tomador:

la obligación que establecía el derogado art. 29 de la 24441 , por el cual el dador debía sustituir la cosa dada en leasing cuando así se hubiere pactado en el contrato, no aparece en el articulado de la ley 25248, quedando de esta manera librada a lo que disponga el contrato. Otro avance a favor de la autonomía de la voluntad lo encontramos en el tema de la fijación del canon, pues mientras en la 24441 art. 27 inc c decía: “que el canon se fije teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato...” motivo por el cual fue criticado , ya que no quedaba claro si la ley exigía que el contrato debía integrarse con un estudio contable que justificase el canon o un desarrollo explicativo del mismo mediante normas técnicas. Ahora los arts. 3 y 4 de la 25248, deja librado a la determinación que convencionalmente efectúen las partes tanto el monto y la periodicidad de cada canon como el precio de ejercicio de la opción de compra, debiendo este ultimo “estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas” .

El objeto mediato: la ley 24441 fue muy precisa en cuanto a que: “solo pueden ser objeto de este contrato las “cosas”, entendido con el alcance del art. 2311 del C.C. Mientras que el PRCC del 98 art. 1158, como el art. 2 de la 25248 extiende el objeto a los bienes, ya que pueden ser también las marcas, patentes o modelos industriales y software.

Pues bien, explicadas ya las grandes diferencias, a continuación, detallaré en un cuadro comparativo las otras mas específicamente:

Diferencias ley 24.441	Ley 24.441 art. 27 al 34	Ley 25.248
1- Concepto:	Distinguía tácitamente el leasing financiero art.27 del operativo art.28. Art. 27:”existira contrato de leasing cuando al contrato de locación se agregue una opción de	Art. 1:”en el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y

	<p>compra a ejercer por el tomador y se satisfagan los sig. requisitos...” Art. 28:”</p> <p>también podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios...que el tomador utilice exclusivamente con esa finalidad.</p>	<p>le confiere una opción de compra por un precio.” Aquí ya no se habla de contrato de locación al que se le agrega una opción de compra; tampoco distingue el financiero del operativo; Se paga un canon que nos es locativo.</p>
2- Objeto:	<p>Cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de localas al tomador</p>	<p>Cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultas de dar en leasing.</p>
3- Canon	<p>El canon se fija teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad</p>	<p>El monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente, es decir lo fijan las partes</p>

	generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato.	contratantes.
4- Precio de ejercicio de la opción:	El tomador tiene la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que corresponda al valor residual de aquella.	El precio de ejercicio de la opción debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.
5- modalidades en la elección del bien:	Cosas muebles individualizadas especialmente compradas por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de locarlas al tomador.	El bien objeto del contrato puede: 1- comprarse por el dador a persona indicada por el tomador. 2- Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos... 3- Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que este haya celebrado... En fin, existen mas modalidades en la elección del bien que en la ley

		anterior.
6- responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien	Al respecto, solo en el leasing operativo del art. 28 es mencionado...”en este contrato no serán validas las renunciias a las garantías de evicción y vicios redhibitorios”.	Distingue según los incisos del art. 5 , así por ejemplo: Si el bien objeto es comprado por el dador a persona indicada, según especificaciones del tomador o sustituyéndolo en una compraventa, el dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega, garantías de evicción y los vicios redhibitorios. En cambio si es propiedad del dador antes de vincularse contractualmente con el tomador, como también si el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing (parece referirse al leasing operativo de la ley 24.441), el dador no puede liberarse de lo mencionado ut-supra.

7- servicios y accesorios	No contempla	Servicios y accesorios necesarios para el diseño, instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el calculo del canon.
8- forma e inscripción:	En este sentido, la ley 24441 únicamente contempla la inscripción, diciendo: “a los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato deberá inscribirse en el registro que corresponda a las cosas que constituyen su objeto. Si se tratar de cosas muebles no registrables, deberá inscribirse en el registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren.	En cambio en la nueva ley de leasing, dice en su art. 8: “ el leasing debe instrumentarse en escritura publica si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento publico o privado. Con respecto a la oponibilidad frente a terceros, ídem que la ley 24441, pero agrega:”... la inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia

		de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Luego respecto de las cosas muebles, le agrega “o software” ; también en esta ley contempla los plazos de vigencia de las inscripciones, así en los inmuebles la inscripción se mantiene por 20 años y demás bienes, por 10 años.
9- modalidades de los bienes	No habla	Art. 9:”a los efectos de la registracion del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes. Así por ejemplo en el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la ley de prenda con registro...
10- traslado de los bienes	Tampoco contemplaba	El tomador solo puede

		<p>trasladar los bienes muebles mediando conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de inscribirse el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes</p>
11- oponibilidad y quiebra	<p>Serán oponibles a los acreedores de las partes los efectos del contrato debidamente inscripto.</p> <p>En caso de quiebra del dador, el contrato continuara por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto.</p> <p>En caso de quiebra del tomador, dentro de los 60 días de decretada, el sindico podrá optar entre continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlo.</p>	<p>Oponibilidad : ídem a la ley anterior.</p> <p>Agrega:”en caso de concurso o quiebra...ídem”</p> <p>En caso de quiebra del tomador...ídem pero aclara: “en el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los tramites previstos en el art. 20 de la ley 24522. Pasados esos plazos sin que haya ejercido la opción, el contrato se considera resuelto de pleno derecho, debiéndose</p>

	<p>Pasado ese plazo sin que haya ejercido la opción, el contrato se considerará resuelto.</p>	<p>restituir inmediatamente el bien al dador, por el juez del concurso o de la quiebra, a simple petición del dador, con la sola exhibición del contrato inscripto y sin necesidad de tramite o verificación previa. Sin perjuicio de ello el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon devengado hasta la devolución del bien, en el concurso preventivo o hasta la sentencia declarativa de la quiebra, y demás créditos que resulten del contrato.</p>
<p>12- uso y goce del bien</p>	<p>Derechos y obligaciones correspondientes al contrato de locación de cosas, al que se le agrega la opción de compra.</p>	<p>El tomador puede usar y gozar del bien conforme al destino, no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él; gastos ordinarios, extraordinarios de conservación y uso (verbigracia: seguros, impuestos...)son a</p>

		<p>cargo del tomador, salvo pacto en contrario.</p> <p>No obstante, el tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario.</p> <p>Nunca el locatario o arrendatario pueden pretender derechos sobre el bien que limiten o impidan los derechos del dador.</p>
13- acción reivindicatoria	<p>Art. 33:”a este contrato se aplicaran subsidiariamente las disposiciones relativas a la locación de cosas en cuanto sean compatibles con su naturaleza y finalidad; y las del contrato de compraventa después de ejercida la opción de compra.”, por ende , al respecto se remite a lo dispuesto en ambos contratos según se haya ejercido o no la opción antes mencionada.</p>	<p>Art.13:”la venta o gravamen consentido por el tomador es inoponible al dador. El dador tiene acción reivindicatoria sobre la cosa mueble que se encuentre en poder de cualquier tercero, pudiendo hacer aplicación directa de lo dispuesto en el art.21 inc a de la presente ley, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador. Las cosas muebles que se incorporen por acción a un inmueble después de haber sido registrado</p>

		el leasing, pueden separarse del inmuebles para el ejercicio de los derechos del dador
14- opción de compra. Ejercicio.	Art. 27 inc d dice:”que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esa facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado LA MITAD de los periodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes”.	Art 14:”la opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado TRES CUARTAS PARTES del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.
15- prorroga/ renovación del contrato	Art. 29:”las partes podrán convenir junto con la opción de compra la posibilidad de que el tomador opte por renovar el contrato sustituyéndose las cosas que constituyen su objeto por	Art. 15 dice:” el contrato puede prever su prorroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio”.

	otras nuevas en las condiciones que se hubiesen pactado.	
16- transmisión del dominio	Art. 32:”la transmisión del dominio se produce por el ejercicio de la opción de compra, el pago del valor residual en las condiciones fijadas en el contrato y el cumplimiento de los recaudos legales pertinentes de acuerdo a la naturaleza de la cosa de que se trate, a cuyo efecto las partes deberán otorgar la documentación necesaria	Art. 16:” el derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos estos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efectos las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.
17- responsabilidad objetiva	Art. 33 segunda parte:”...la responsabilidad objetiva del DADOR emergente del art 1113 del Código Civil, se limita al valor de la cosa entregada en leasing cuyo riesgo o vicio fuere la	Art. 17 :”la responsabilidad emergente del art. 1113 del Código Civil recae EXCLUSIVAMENTE sobre el TOMADOR o guardián de las cosas dadas en leasing”.

	<p>causa del daño si el dador o el tomador no hubieran podido razonablemente haberse asegurado y sin perjuicio de la responsabilidad del tomador</p>	
<p>18- cancelación de la inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables</p>	<p>No contemplada</p>	<p>La inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software puede cancelarse: a- por resolución judicial firme en cuyo proceso participó el dador. b- Cuando lo solicite el dador o su cesionario. c- Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, siguen en el contrato inscripto, puede ejercer la opción de compra...</p>
<p>19- cesión de contratos o de créditos del dador</p>	<p>No contemplada</p>	<p>El dador puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. Esta cesión no perjudica los derechos del tomador respecto</p>

		del ejercicio o no de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, todo ello según lo pactado en el contrato inscripto.
20- Incumplimiento y ejecución en caso de inmuebles	Art. 34:” cuando el objeto del leasing fuesen cosas inmuebles, el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon dará lugar a los siguientes efectos:” a- Deudor paga menos de un cuarto de la cantidad de periodos de alquiler convenidos; mora automática; dador puede demandar desalojo judicialmente; vista por 5 días al deudor, quien podrá probar con documentos que están pagados los periodos reclamados o paralizar el tramite por	Idem a art. 34 ley 24441 a- ídem. Pero en lugar de deudor, habla de tomador, y en vez de periodos de alquiler, canon total convenido. b- tomador paga un cuarto o más pero menos de tres cuarta partes del canon convenido; MORA AUTOMATICA; dador lo intima al pago de la deuda, el tomador lo puede hacer en un plazo NO MENOR DE 60 DIAS desde la notificación; ídem a la ley anterior , pero agrega las COSTAS y además aclara:”... si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción

	<p>única vez pagando lo adeudado mas intereses.</p> <p>Caso contrario, juez dispondrá el lanzamiento.</p> <p>b- Tomador paga mas de un cuarto pero menos de 75 % de los periodos de alquiler convenido, el dador debe intimarlo al pago , el primero tendrá 60 días para hacerlo desde que se notifica. Si no lo paga en ese plazo, dador puede demandar desalojo; vista por 5 días...ídem inc.</p> <p>a.</p> <p>c- Incumplimiento después del momento habilitado para ejercer la opción de compra o si hubiese pagado mas de dos terceras partes de la cantidad de períodos de alquiler, el dador debe intimarlo al pago, el tomador tendrá la opción de pagarlo en</p>	<p>de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio del ejercicio con sus accesorios contractuales y legales.</p> <p>c- Incumplimiento después de haber pagado TRES CUARTA PARTES del canon ; mora automática; ídem a lo dispuesto en ley anterior. A la fecha de la mora CON SUS INTERESES.</p> <p>Pasado ese plazo...ídem. d- en vez de alquileres adeudados, canon adeudados,; incluye también las costas, aclara: "por la vía ejecutiva"... respecto de los daños y perjuicios, ..."imputable al tomador por DOLO, CULPA O NEGLIGENCIA por la vía procesal pertinente.</p>
--	--	---

	<p>90 días los alquileres adeudados, mas intereses O el valor residual a la fecha de la mora. Pasado ese plazo sin que se haya verificado el pago, dador puede demandar el desalojo, vista por 5 días...</p> <p>d- Producido el desalojo el dador podrá reclamar el pago de los alquileres adeudados hasta el momento del lanzamiento, con mas sus intereses y los daños y perjuicios que resultasen del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador</p>	
21- secuestro y ejecución en caso de muebles	No contempla, pero rigen las reglas de la locación de cosas	Si el objeto del leasing fuere una cosa mueble, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede: a- obtener el inmediato secuestro del bien, con la sola presentación del contrato

		<p>inscripto, previamente haberlo interpelado para su regularización en plazo no menor a 5 días. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. Asimismo el dador puede promover ejecución por el cobro del canon que debía hasta el secuestro, cláusula penal pactada, intereses; daños y perjuicios... b- accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo todo el canon pendiente, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios; procede el secuestro si ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon integro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre</p>
--	--	---

		sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente.
22- aspectos impositivos de bienes destinados al leasing (impuesto al valor agregado)	No prevé	Art. 22 al 24 de esta ley.
23- normas supletorias	Art. 33 1ra parte:”a este contrato se aplicaran subsidiariamente las disposiciones relativas a la locación de cosas en cuanto sean compatibles con su naturaleza y finalidad; y las del contrato de compraventa después de ejercida la opción de compra.”	Art. 26: “normas supletorias. Al contrato de leasing se le aplican subsidiariamente las reglas del contrato de locación, en cuanto sean compatibles, mientras el tomador no ha pagado la totalidad del canon y ejercido la opción, con pago de su precio...” “...ejercida la opción de compra y pagado su precio se le aplican subsidiariamente las normas del contrato de compraventa.

Principales diferencias entre la ley 24441 y 25248:

Para una adecuada visualización de los aspectos novedosos de la ley 25248 resulta imprescindible una comparación con el ahora derogado régimen de la ley 24441. Así, sin perjuicio del comentario oportuno de cada una de las disposiciones de la ley 25248, cabe señalar sintéticamente las siguientes notas distintivas principales respecto de la ley 24441:

- a- la eliminación de los subtipos legales de leasing financiero y operativo (arts. 27 y 28 de la 24441), al suprimirse ciertas calidades subjetivas requeridas en relación con el dador y el tomador, y la necesidad de adquisición específica del bien en el leasing financiero y de destino o uso en el leasing operativo(art. 2 ley 25248).
- b- La ampliación del objeto del contrato, al comprenderse expresamente a bienes que no califiquen como cosas, y autorizarse la inclusión de servicios y accesorios(arts. 2 y 7 ley 25248).
- c- La notable flexibilización en la determinación del canon y valor residual (art. 27, ley 24441), ahora no vinculados a criterios contables de amortización, sino sujetos en lo esencial a la voluntad de las partes(art. 3 ley 25248).
- d- La admisión expresa de la operatoria de *sale and lease back*, que parte de la doctrina había cuestionado durante la vigencia de la 24441(art. 5 ley 25248).
- e- La subrogación legal del tomador, en el leasing financiero, en la posición jurídica del dador como adquirente del bien objeto del contrato(art. 6 ley 25248).
- f- El requerimiento de la escritura pública para el leasing inmobiliario, naval, o aeronáutico(art. 8 ley 25248).
- g- La imputación legal al tomador, salvo cláusula en contrario, de todos los gastos ordinarios y extraordinarios vinculados al uso o conservación del bien(art. 12 ley 25248).
- h- El *ius persecuendi* otorgado al dador para el caso de transferencia del dominio de la cosa mueble dada en leasing(art. 13 ley 25248).
- i- La modificación respecto del tiempo de ejercicio de la opción de compra, en beneficio del dador como acreedor financiero(art. 14 ley 25248).
- j- La eliminación de la ya acotada responsabilidad civil objetiva del dador(art. 17 ley 25248)
- k- La expresa previsión de la posibilidad de cesión de créditos futuros, y la simplificación de las formalidades de la cesión para las operaciones de titulación vinculadas al leasing(art. 19 ley 25248)
- l- La referencia específica al secuestro de la cosa mueble y a la vía ejecutiva para el cobro de cánones adeudados(art. 21 ley 25248).

m- La incorporación de disposiciones expresas vinculadas a los aspectos tributarios de la operatoria(art. 22 y ss., ley 25248).

Como se aprecia sin mayor esfuerzo, la ley 25248 no es simplemente una modificación parcial del marco normativo del leasing, sino un verdadero cambio de las reglas de juego, orientando principalmente a facilitar la operatoria, considerada por el legislador - a tenor del tratamiento parlamentario del proyecto devenido en ley- como socialmente valiosa.

CAPITULO V : ASPECTOS IMPOSITIVOS

La Ley N° 25.248 –reguladora de la figura del leasing- dispone que pueden asumir los roles de dadores o tomadores cualquier persona con capacidad suficiente; es decir, cualquier persona física o jurídica, puede ser dador o tomador, ajustándose solamente a los recaudos comunes y generales que regulan la capacidad de derecho y de hecho de las personas para ser titulares o poder ejercer por sí mismas sus respectivos derechos. Los bienes objeto del contrato pueden ser muebles, inmuebles o inmateriales; la periodicidad y monto de los cánones son fijados libremente por las partes, al igual que la fijación del valor de la opción de compra, por solo mencionar algunas de las características de la ley citada.

El Poder Ejecutivo Nacional procedió oportunamente a reglamentar, con relación a los impuestos a las Ganancias y al Valor Agregado el tratamiento a dispensar a los contratos de leasing que se ajustaran a las disposiciones de aquella ley, a través del Decreto 1038/2000

Si bien desde el dictado del decreto mencionado no se han emitido nuevas normas específicas que alteren el tratamiento impositivo previsto reglamentariamente para los contratos de leasing, la legislación impositiva general ha sufrido algunos cambios que inciden directamente en la consideración tributaria del leasing (v.g. gravabilidad en el I.V.A. de ciertos contratos de locación de inmuebles, eliminación de la figura de “responsable no inscripto”, cómputo de crédito fiscal en la adquisición de automóviles, modificaciones al régimen del Monotributo, implantación del Impuesto a los Débitos y Créditos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias, etc.). En ese contexto he considerado necesario emitir el presente informe en el cual analice la figura del leasing a la luz de las disposiciones impositivas actuales.

1 Generalidades

Tal como veremos mas adelante, en el plano impositivo, las normas reglamentarias no disponen un tratamiento uniforme para todos los contratos de leasing, sino por el contrario, los efectos tributarios resultarán diversos atendiendo a las características del dador y a las condiciones contractuales pactadas (plazos y formas de determinar el precio para el ejercicio de la opción de compra).

El desarrollo tributario siguiente –a los fines de simplificar el análisis del tema-, parte de la premisa de considerar que los términos de los contratos serán cumplidos en su totalidad; por lo tanto no incurre en aquellas situaciones “irregulares”, como por ejemplo, hacer uso de la opción de compra antes del final del contrato o no-ejercicio de la opción de compra por parte del tomador.

2 Impuesto a las ganancias

La norma reglamentaria clasifica a los contratos de leasing en tres categorías: Contratos asimilados a Operaciones Financieras, Contratos asimilados a Operaciones de Locación y Contratos asimilados a Operaciones de Compraventa, generándose distintos tratamientos tanto para el dador como para el tomador, según desarrollamos a continuación.

2.1 Contratos asimilados a operaciones financieras

A fin de ser asimilados a operaciones financieras, los contratos deberán reunir los siguientes requisitos:

Características de los Dadores:

-Entidades financieras regidas por la Ley 21526

-Fideicomisos Financieros constituidos conforme a las disposiciones de los artículos 19 y 20 de la Ley N°24.441

-Empresas que tengan por objeto principal la celebración de contratos de leasing y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras

Tipo de Bienes a entregar en leasing

Debe tratarse de cosas muebles o inmuebles.

La duración del contrato medida en función de la vida útil del bien objeto del mismo, deberá ser superiora los siguientes porcentajes:

*Bienes Muebles: + 50% de la vida útil

*Inmuebles no destinados a vivienda: + 20% de la vida útil

*Inmuebles destinados a vivienda: + 10% de la vida útil

La norma establece a ese único y exclusivo efecto los años de vida útil a considerar según el tipo de bien que se trate. De acuerdo a los artículos 19 y 20 de la Ley 24441 califican como fideicomisos “financieros” aquellos donde: a)el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores. b)beneficiarios son los titulares de certificados de participación en el dominio fiduciario o de los títulos representativos de deuda garantizados con los bienes fideicomitados y c) el contrato contiene las previsiones del art. 4° de la Ley 24.441 y las condiciones de emisión de los certificados de participación o títulos de deuda.

Ejemplos de aplicación

Tipo de Bien	Tipo de Bien Vida útil s/tabla (en meses)	Plazo mínimo de duración del contrato de leasing
Automóvil	60	31 meses (mas del 50% de 60 meses)
Equipos de computación	36	19 meses (mas del 50% de

		36 meses)
Tractor	96	49 meses (mas del 50% de 96 meses)
Inmueble no destinado a vivienda	600	121 meses (mas del 20% de 600 meses)
Inmueble destinado a vivienda	600	61 meses (mas del 10% de 600 meses)

El precio para el ejercicio de la opción de compra fijado en el contrato debe ser cierto y determinado.

Cumplidos los requisitos enunciados, el contrato será tratado impositivamente como una operación financiera, constituyendo el valor de costo del bien el importe del "capital" prestado, el cual se recuperará proporcionalmente en cada canon mensual y en el precio de venta al ejercerse la opción de compra.. La diferencia entre el importe del canon mensual más el precio de venta en el momento de la opción y el "recupero" del capital, constituirá para el dador la ganancia gravada por el impuesto.

Aquellos contratos otorgados por los dadores indicados en el punto a), que no cumplan la totalidad de los requisitos indicados en los puntos b) a d) precedentes, deberán ser tratados impositivamente como se indica en los puntos siguientes.

2.2 Contratos asimilados a operaciones de locación

Los contratos de leasing, que no califiquen como “asimilados a Operaciones Financieras” según las pautas enunciadas en el punto anterior, cualquiera sea el dador y el tipo de bien objeto del contrato (inmaterial, inmueble o mueble), serán asimilados a Operaciones de Locación.

Si el contrato prevé que el precio para el ejercicio de la opción de compra se determinará según procedimientos o pautas pactadas al momento de ejercerse la misma, aún en el caso de contratos que califiquen como “asimilados a operaciones financieras”, los mismos deberán ser

tratados a los fines del impuesto a las ganancias como asimilados a operaciones de locación. Por ejemplo, aquel caso en que se establezca como precio de la opción de compra el valor de plaza al momento de ejercerse la misma. Al asimilar el contrato a la locación, el dador deducirá de los cánones mensuales el importe de las amortizaciones impositivas que correspondan según el tipo de bien de que se trate, de acuerdo a lo previsto en la ley del impuesto a las ganancias:

-bienes inmateriales: patentes, concesiones y activos similares (art. 81, inc. f)

-bienes inmuebles: 2% anual sobre el edificio (art. 83)

-bienes muebles: valor de costo dividido los años de vida útil impositiva (art. 84)

El resultado por la venta del bien será tratado frente al tributo como cualquier otro bien, es decir del precio de venta se deducirá el valor residual impositivo a ese momento (artículos 58, 59 o 60 de la ley del impuesto a las ganancias).

Computo de los cánones por parte del Tomador en su declaración jurada del impuesto a las ganancias

El tomador, en los casos de contratos asimilados a Operaciones Financieras o de Locación, deducirá en cada ejercicio fiscal el total de los cánones imputables.

Tratándose de leasing de automóviles, dicho cómputo estará limitado por la disposición contenida en el inc. 1) del artículo 88 del impuesto a las ganancias, el cual establece que podrá deducirse el importe del alquiler de contratos de leasing, en la medida que no exceda el que correspondería deducir con relación a automóviles cuyo costo de adquisición, importación o valor de plaza, sea superior a \$ 20.000, al momento de suscripción del respectivo contrato. Tal circunstancia deberá quedar reflejada en el contrato, respetando las pautas que oportunamente dicte la AFIP.

2.3 Contratos asimilados a operaciones de compra venta

Los contratos “asimilados a locación”, en los cuales el precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, establecido de acuerdo a lo dispuesto en los artículos 58,59 y 60 de la ley del impuesto a las ganancias (valor residual impositivo al momento de ejercerse la opción de compra), la operación se tratará respecto de ambas partes, como una venta financiada. En estos casos, el “precio” de la transacción estará constituido por “el recupero del capital” contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra.

La diferencia entre el importe de los cánones más el precio fijado para la opción de compra y el “recupero del capital”, constituirá la “financiación” otorgada por el dador, debiendo ser imputada conforme su devengamiento.

Respecto al tomador, incorporará el bien a su patrimonio al valor del “precio”, según la definición precedente y, sobre el mismo, aplicará las amortizaciones impositivas que correspondan. En cuanto a la “financiación”, la deducirá, en función del devengamiento, en su declaración jurada.

En este supuesto deberá dejarse constancia en el respectivo contrato que a los efectos impositivos la operación se asimila a una compraventa.

3 Impuesto al valor agregado

3.1 Contratos de leasing cuyo objeto sea bienes muebles

Período de locación

El decreto reglamentario considera que todas las modalidades de contratos de leasing, por el período de locación, encuadran en el artículo 3° inc.e) pto. 7 de la ley (texto ordenado en 1997), referido a "locación de cosas muebles", resultando perfeccionado el hecho imponible "en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuera anterior..."(art. 22 de la Ley 25.248).

El legislador ha utilizado, siguiendo a la ley del I. V.A. en lo referido a la locación de cosas, una expresión vaga e imprecisa: “momento de devengarse el pago”. En efecto, cabe preguntarse cuál es ése momento, ya que el término “devengamiento” conlleva asociado el transcurso del tiempo y no un momento preciso. Parecería que la norma ha querido aludir al momento en que finaliza un determinado período de devengamiento del canon: por ejemplo, si el canon abarca desde el día 1º a fin de mes, aquel “momento” sería el último día del mes. Sin embargo, la expresión hace alusión a “devengarse el pago”, pudiendo ello interpretarse como el momento en que dicho pago resulta exigible, es decir, la fecha fijada para su pago. En definitiva, consideramos que por “momento de devengarse el pago”, debe entenderse el plazo fijado (vencimiento) para el pago del canon o, el establecido para el caso de ejercerse la opción de compra.

Ejercicio de la Opción de Compra

En el momento de ejercerse la opción de compra, quedará perfeccionado el hecho imponible "venta", generándose el débito fiscal correspondiente. La base imponible estará constituida por el valor fijado en contrato para ejercer la opción de compra si ésta se efectúa al concluir el mismo, o el importe que resulte de la aplicación de los artículos 3º y 4º del decreto (opción anticipada).

Computo de crédito fiscal IVA en los contratos de leasing de automóviles

El decreto N° 1038/00 dispone, respecto al cómputo del I.V.A. por parte del tomador en los contratos de leasing que solo dará derecho a dicho cómputo respecto a sus cánones y opciones de compra, en la medida que no excedan los importes que correspondería computar con relación a automóviles cuyo costo de importación o valor de plaza fuera de hasta veinte mil pesos (\$20.000) –neto de IVA- al momento de suscripción del respectivo contrato. Es decir, el tomador en un contrato de leasing de automóvil, si reviste frente al I.V.A como responsable inscripto, podrá computar el crédito fiscal IVA:

-En forma total, si el valor de plaza o importación del automóvil, al momento de suscribir el respectivo contrato de leasing, fuera de \$ 20.000 o menor.

-Hasta el importe que surja de aplicar la alícuota de impuesto sobre \$ 20.000, si al momento de suscribir el respectivo contrato de leasing, el valor de plaza o importación del automóvil fuese mayor a \$ 20.000.

En el mes de junio de 2001 se modificó la ley del IVA adecuando el cómputo del crédito fiscal proveniente de la compra, importación o alquiler de automóviles a lo dispuesto respecto a los contratos de leasing, por lo tanto, en la actualidad, no existe diferencia en el tratamiento cualquiera sea la modalidad de alquiler o adquisición de un automóvil por parte de un “responsable inscripto” en el IVA.

3.2 Contratos de leasing cuyo objeto sea inmuebles

Asimilados a operaciones financieras o de locación

Período de locación

En los contratos de leasing que sean -en los términos de la reglamentación- asimilables a operaciones financieras u operaciones de locación, serán consideradas a los fines del impuesto como “locación”.

En función del tratamiento actual de la locación de inmuebles frente al IVA, resulta necesario identificar el destino dado al inmueble, ya que de ello dependerá su encuadramiento en el tributo. Así tendremos:

Destino de la locación	Tratamiento frente al IVA
Casa-habitación del locatario y su familia	Exento
Inmuebles rurales afectados a actividades agropecuarias	Exento
Inmuebles cuyos locatarios sean el Estado	Exento

Nacional, las Provincias, las Municipalidades y la Ciudad de Buenos Aires	
Otros destinos, cuando el valor del alquiler mensual no exceda \$ 1.500	Exento
Otros destinos, cuando el valor del alquiler mensual exceda \$ 1.500	Gravado
Conferencias, reuniones, fiestas y similares	Gravado

Por otra parte, el artículo 5° inc.e) de la ley de I.V.A, considera que, cuando la realidad económica indique que las operaciones de leasing de inmuebles configuren desde el momento de su concertación una operación de venta (obviamente de la primer venta), deben ser tratadas como tal y gravadas. Sin embargo, dicha presunción no es aplicable cuando los contratos de leasing sean asimilables a operaciones de financiación o de locación.

Ejercicio de la Opción de Compra

*Obras construidas sobre inmueble propio

La enajenación de inmuebles usados no se halla dentro del elenco de hechos impositivos previstos en el tributo. Sí están dentro de su órbita las transferencias de obras realizadas directamente o a través de terceros sobre inmueble propio, siempre que, el enajenante revista la calidad de sujeto del impuesto en los términos de la ley (empresa constructora cualquiera sea su forma jurídica). En otras palabras, está alcanzada por el tributo la primer venta (la parte de "obra" solamente) y excluidas la segunda y siguientes ventas.

Sin embargo, la norma reglamentaria excluye del gravamen a las enajenaciones de obras realizadas sobre inmueble propio por quienes califiquen como sujetos en esta actividad (empresas constructoras), siempre que, al ejercerse la opción de compra los

inmuebles hubieran estado afectados a locación por un lapso continuo o discontinuo de 3 (tres) años.

De no cumplirse esta última condición, el importe correspondiente al ejercicio de la opción de venta, estará alcanzado por el I.V.A.

***Otros inmuebles**

En los casos en que el dador no califique como “empresa constructora”, deberá necesariamente adquirir el inmueble previo a su entrega en leasing. Tratándose de un inmueble “nuevo” corresponderá gravar con el impuesto tal operación (la parte correspondiente a las “obras”). En tanto el inmueble esté concebido y tenga como destino “viviendas”, la alícuota a aplicar será del 10,50%; caso contrario, se considerará la alícuota general. El I.V.A. respectivo constituirá un costo, ya que no podrá computarse el crédito fiscal por vincularse a una operación posterior (leasing) exenta durante el período de locación y excluido del tributo el precio de la opción de compra por tratarse de una “segunda” venta.

3.3 Asimilados a operaciones de compra venta

***Obras construidas sobre inmueble propio**

Cuando por las características del contrato quede encuadrado como “asimilado a una operación de compraventa”, resulta aplicable la presunción contenida en el artículo 5° inc e), tercer párrafo, de la ley de IVA (realidad económica), perfeccionándose el hecho imponible con el otorgamiento de la tenencia del bien. Respecto al “precio” de la operación, el mismo estará constituido por el recupero del capital contenido en los cánones y en la opción de compra.

En cuanto a la “financiación”, es decir, la diferencia entre el importe de los cánones más el precio fijado para ejercer la opción de compra y el “precio” (recuperación del capital), se imputará conforme a su devengamiento, perfeccionándose el hecho imponible en el momento

del vencimiento previsto para el pago de los cánones y el ejercicio de la opción de compra o, en el de su percepción, lo que sea anterior.

Si el inmueble es afectado por el tomador a su casa-habitación, la financiación estará exenta del IVA.

Financiación del precio de la opción de compra

Si en el momento de ejercerse la opción de compra, se conviniera la financiación del precio de la misma, los intereses respectivos se hallarán alcanzados por el I.V.A ,excepto que, correspondan a contratos de leasing de inmuebles afectados a casa-habitación del prestatario, en cuyo caso gozarán de la exención prevista para los mismos.

Computo anticipado del Débito Fiscal

La norma reglamentaria contiene un procedimiento opcional para considerar anticipadamente el débito fiscal de hechos imposables no verificados, a fin de morigerar el efecto de la financiación del débito fiscal que sufre el dador de los bienes en leasing.

El efecto comentado se aprecia a través del siguiente ejemplo: una sociedad de objeto especial adquiere un bien para entregarlo en leasing y le facturan el correspondiente crédito fiscal; en tanto no tenga operaciones, no puede utilizar dicho crédito. Al otorgar el leasing se irán generando débitos fiscales mensuales que consumirán aquel crédito, en el ínterin, la no utilización del crédito le produce al dador un "costo financiero".

Contractualmente pueden pactar el dador y el tomador el adelantamiento del débito fiscal correspondiente a los períodos siguientes al primero o primeros, y distribuirlo uniformemente entre éstos. En otras palabras, en los primeros cánones podrían incluirse el débito fiscal correspondiente a los últimos. De producirse variaciones en la tasa del impuesto en el futuro procederá su ajuste según determinadas pautas previstas en el decreto.

Computo del Crédito Fiscal IVA por parte del dador

El contrato de leasing puede incluir bienes que adquiera el dador para su entrega al tomador, que pueden hallarse alcanzados a la alícuota general del 21% o a la alícuota reducida del 10,50% (Bienes incluidos en las planillas anexas a los incisos e) y f) del artículo 28 de la Ley del IVA)

Cualquiera sea la alícuota, el dador podrá computar el total del crédito fiscal facturado sin someterlo a prorratio alguno. En efecto, el artículo 13 de la Ley del IVA establece un procedimiento para “apropiar” proporcionalmente el crédito fiscal en aquellos casos en que las compras, locaciones o prestaciones que den lugar al crédito fiscal, se destinen indistintamente a operaciones gravadas y exentas. En el caso de los contratos de leasing, sus prestaciones estarán gravadas, por tanto, el crédito fiscal originado en la compra de los bienes a entregar en leasing se vinculará totalmente con una operación gravada y resultará computable en su totalidad en el momento de adquisición del bien.

Un comentario aparte merece el crédito fiscal originado en la adquisición de automóviles, atento la limitación para el cómputo del crédito fiscal existente en el artículo 12 de la ley del IVA. Tal disposición establece que solo podrá –para el caso de automóviles- computarse crédito fiscal hasta el importe que resulte de aplicar la alícuota sobre un valor de \$ 20.000; es decir, si el precio neto de adquisición es inferior o hasta \$ 20.000, el crédito fiscal puede computarse en su totalidad; en cambio, si el valor de compra es superior a \$ 20.000, aplica la restricción comentada.

Sin embargo, el mismo artículo dispone que “la limitación dispuesta no será de aplicación cuando los referidos bienes tengan para el adquirente el carácter de bienes de cambio o constituyan el objetivo principal de su actividad gravada (alquiler, taxis, viajeros de comercio y similares)”. Desde un punto de vista estrictamente literal, la norma parece no incluir al contrato de leasing respecto al dador, como si lo hace con relación al tomador (éste debe aplicar la limitación para el cómputo del crédito fiscal). No obstante cabe interpretar la disposición en su cabal sentido, es decir, la misma apunta a limitar el cómputo del crédito fiscal por parte del comprador, locador o tomador (en el caso del leasing), o sea, respecto a quien va a utilizar el bien, pero no para el vendedor, locador o dador (en el caso del leasing),

ya que para éste constituye un bien de cambio o como en el caso particular del leasing una actividad gravada, aún cuando la misma no sea la principal.

En consecuencia, en nuestra opinión, el crédito fiscal IVA originado en las adquisiciones de automóviles para su entrega mediante un contrato de leasing, resultan computables en su totalidad.

4 Impuesto a la ganancia mínima presunta

Para el dador, el valor residual impositivo de los bienes dados en leasing, integra el activo computable a los fines de la determinación del impuesto. La alícuota a aplicar sobre la base imponible que corresponda, es del 1% (uno por ciento).

Respecto al tomador, durante el periodo de locación del contrato de leasing, los cánones devengados serán imputados como un gasto, motivo por el cual, no tiene efectos frente al gravamen. Al momento de ejercerse la opción de compra, el valor al cual se ingrese el bien al patrimonio integrará la base imponible del tributo.

5 Contribución especial sobre el capital de las cooperativas.

Para el dador, el valor residual impositivo de los bienes dados en leasing, integra el activo computable a los fines de la determinación de la contribución. La alícuota a aplicar sobre el capital imponible es del 2% (dos por ciento).

Con relación al tomador resultan de aplicación las mismas consideraciones que las vertidas para el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.

6 Impuesto sobre los débitos y créditos bancarios y otras operatorias

Este impuesto alcanza –en términos generales– a los débitos y créditos en cuentas bancarias, por lo tanto, si el pago de los cánones y de la opción de compra se efectúan mediante débito en cuenta corriente bancaria y/o a través de cheques, se

originará en ambos casos el respectivo gravamen, que constituirá un mayor costo de la operatoria.

7 Impuesto a los sellos

Este gravamen, de tipo local, es decir, establecido, reglamentado y percibido por cada una de las provincias y la Ciudad de Buenos Aires, ha sufrido desde la década anterior importantes modificaciones. En efecto, en tanto algunas provincias lo han derogado, excepto para ciertas operaciones con inmuebles, en otras se han consagrado exenciones sectoriales o por actividad a determinados actos o contratos.

Para encuadrar un contrato de leasing en el impuesto de Sellos resultará necesario, entonces, tener en cuenta la calidad de tomador (entidad financiera u otros), lugar de celebración, tipo de bienes entregados en leasing (muebles, inmuebles u otros), lugar físico de existencia de los bienes, aplicación de exenciones, etc., todo lo cual torna dificultoso extraer conclusiones de aplicación general del gravamen. No obstante, debe partirse de la premisa que, en los casos en que el contrato de leasing esté alcanzado por el tributo, deberá considerarse que el mismo consta de dos partes que deben gravarse en forma distinta y en momentos diferentes. Nos referimos al período de “locación” (donde la base imponible estará constituida por la suma de los cánones) y al ejercerse la opción de compra (donde se verificará una enajenación de un bien mueble o inmueble).

8 Régimen de retención y percepción de impuestos

Impuesto al valor agregado

Régimen de percepción (RG. DGI N°3337)

En tanto el dador del leasing revista como agente de percepción de IVA, deberá actuar como tal sobre los cánones y el valor residual del bien cuando se ejerza la opción de compra, aplicando la alícuota del 3%, siempre y cuando el tomador se halle categorizado como “responsable inscripto” frente al tributo.

Respecto a la aplicación del régimen al ejercerse la opción de compra, deberá tenerse presente lo siguiente:

-Si el bien objeto del contrato de leasing se halla alcanzado a la alícuota reducida del 10,50%, por hallarse incluido en los listados anexos a los incisos e) y f) del artículo 28 de la ley del IVA, la alícuota a aplicar por el régimen de percepción será del 1,5%

-Si el bien objeto del contrato de leasing constituye un “bien de uso” para el tomador, no corresponderá aplicar el régimen de percepción. El régimen no será aplicable (ni en los cánones ni en la opción de compra) si el tomador resulta, a su vez, agente de retención del IVA. Asimismo deberán considerarse aquellas situaciones donde el tomador esté excluido de percepción y/o cuente con un certificado de reducción de percepción.

Por último, mediante Nota Externa N° 13 (20/12/99), la AFIP interpretó el alcance que debe dársele a la exclusión del régimen de percepción referida a los bienes que califiquen para el tomador como “bienes de uso”. En ese sentido concluyó que “dicha exclusión comprende a todas las ventas, locaciones y prestaciones cuyo objeto sea la entrega, elaboración o construcción de un bien que tenga para el adquirente el carácter de bien de uso”. En nuestra opinión, la redacción es lo suficientemente amplia y, por tanto, comprensiva de los contratos de leasing, ya que se trata de una locación cuyo objeto es la entrega de un bien al ejercerse la opción de compra; por tanto, si el bien involucrado reviste para el tomador el carácter de bien de uso, no será de aplicación el régimen de percepción en ninguna etapa del contrato de leasing.

Régimen de retención (RG AFIP N° 18)

Dentro del elenco de sujetos excluidos de estar sujetos el régimen de retención, el artículo 5°, inciso e) de la R.G. N°18, incluye a los dadores de cosas muebles en los contratos de leasing comprendidos en el Título II de la Ley 24441 y apartados I y III del Decreto N°627 . Las normas citadas han sido reemplazadas por la actual Ley 25.248 y

Decreto N° 1038/00 respectivamente. No obstante, consideramos que su falta de adecuación no obsta la aplicación de tal disposición, en el sentido de no someter a retención del IVA a los pagos que deban efectuar los tomadores.

Impuesto a las Ganancias

Régimen de retención (RG AFIP N°830)

Recordemos que la actual ley N° 25.248 de leasing establece en su artículo 2° que podrán ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

En atención a ello y considerando la ausencia de disposiciones específicas en el régimen retentivo respecto a los contratos de leasing, corresponderá la aplicación de las reglas generales según el tipo de bien objeto del contrato.

Respecto a los cánones, en el caso de contratos que tengan por objeto bienes muebles o inmuebles, aquellos deberán ser considerados como "alquileres" y, en consecuencia, a los fines de la retención la alícuota a aplicar será del 6% sobre el excedente de \$ 1.200.

Al momento de ejercerse la "opción de compra" por parte del tomador, se verificará a los fines impositivos una enajenación. En tanto el objeto del contrato sean bienes muebles, corresponderá aplicar la alícuota del 2% sobre el excedente de \$ 12.000.

Si el objeto del contrato fuera un inmueble, al efectuarse el acto escritural de transferencia de dominio, el escribano interviniente está obligado a cumplimentar las disposiciones de la R.G. (DGI) N° 3026 ("régimen de retención sobre transferencia de bienes inmuebles"), aplicando una alícuota de retención del 3% sobre el precio de la enajenación. En los casos de otros bienes que constituyan el objeto del contrato de leasing (marcas, patentes o modelos industriales y software) se aplicarán las disposiciones de la R.G. (AFIP) N° 830 que resulten pertinentes, por ejemplo, las relativas a locaciones de servicios, cesiones

o locaciones de derechos, regalías, según las particularidades del respectivo contrato. La aplicación del régimen de retención será procedente en tanto el dador no se halle excluido del régimen (v.g.: entidades financieras), califique como “exento” del Impuesto a las Ganancias o cuente con el Certificado de No Retención Total o Parcial del gravamen. En el supuesto que el tomador sea una persona física y el bien objeto del contrato no esté afectado a su actividad empresarial o de servicios, es decir, que el bien lo utilice para su uso personal, el tomador está exceptuado de practicar retenciones (R.G. N°830, anexo IV, inciso h)

9 Facturación y registración de operaciones (R.G. AFIP N°1415)

Las operaciones de leasing no cuentan con ningún tratamiento diferencial respecto al régimen de facturación y registración de operaciones, por lo tanto, los dadores deberán emitir la factura pertinente que cumplimente los requisitos formales generales.

En el caso de que el dador sea una entidad financiera regida por la ley 21526, las mismas están excluidas de cumplir con la obligación de emitir comprobantes en los términos de la R.G. AFIP N°1415; no obstante, deberán extenderse comprobantes que contengan los datos del dador y del tomador, el detalle de la operación y el IVA correspondiente, a los efectos que el tomador pueda computar el crédito fiscal respectivo.

CAPITULO VI: ASPECTOS CONTABLES

1 Objetivos de los estados contables¹⁵

Conforme a la Resolución Técnica N° 10 de la FACPCE, en términos amplios, el objetivo de los informes contables es brindar información, principalmente cuantitativa, sobre el ente emisor, utilizable para la toma de decisiones económicas y financieras.

Los informes contables de uso más general son los denominados estados contables, que se refieren al patrimonio de un ente y sus variaciones, a la integración y determinación del resultado producido en un período por las actividades desarrolladas.

Los estados contables persiguen una multiplicidad de objetivos. Como pretensión mínima, la norma prevé que los estados contables preferiblemente deberían cubrir los siguientes objetivos:

- a) constituirse en una guía para la política de la dirección y de los inversionistas en materia de distribución de utilidades;
- b) servir de base para la solicitud y concesión de créditos financieros y comerciales;
- c) servir de guía a los inversionistas interesados en comprar y vender;
- d) ayudar a analizar la gestión de la dirección;
- e) servir de base para determinar la carga tributaria y para otros fines de política fiscal y social;
- f) ser utilizada como una de las fuentes de información para la contabilidad nacional;
- g) ser utilizada como una de las bases para la fijación de precios y tarifas.

La consecución de estos fines se constituye en reveladora de la calidad de los estados contables y, en general, de cualquier otro informe de contenido económico-financiero.

¹⁵ FOWLER NEWTON, Enrique, “**Cuestiones Contables Fundamentales**”, (editorial Macchi, Buenos Aires Republica Argentina, , 1991) 483 páginas

Cualidades o requisitos generales de la información contable¹⁶

La información contable debe cumplir ciertas condiciones o requisitos generales de modo tal que permitan definir, cuando se planteen alternativas para el tratamiento de una situación, cual es aquella que debe seleccionarse para producir información de la mayor calidad. En este proceso, el ejercicio del criterio profesional representa el medio para evaluar la contribución de utilidad de cada unidad de información, en orden con el cumplimiento de los objetivos de los estados contables enunciados en el punto anterior.

La Resolución Técnica N° 10 detalla los requisitos que la información debe cumplir en atención al cumplimiento de los objetivos generales de la información.

En este sentido, la norma establece:

La información que se proporciona debe ser verdadera. Para cumplir este requisito, las cualidades que deben verificarse son:

- a. Veracidad: La información debe expresar una conformidad razonable con la realidad.
- b. Objetividad: La información debe tender a presentarse, en el mayor grado posible de manera que exprese los acontecimientos tal como son, con el mayor realismo, sin deformaciones por subordinación a condiciones particulares del emisor.
- c. Actualidad: La información debe considerar los elementos y valores que tienen efectiva vigencia.
- d. Certidumbre: La información debe elaborarse sobre la base del mejor conocimiento posible de los acontecimientos que comunica, basado en un estudio diligente de los aspectos relevantes de cada uno de ellos.
- e. Esencialidad: La información sobre un fenómeno dado debe dar preeminencia a su naturaleza económica por sobre su forma instrumental o jurídica, cuando los aspectos instrumentales o las formas legales no reflejen adecuadamente los efectos económicos existentes.
- f. Verificabilidad: La información debe permitir su comprobación mediante demostraciones que la acrediten y confirmen.

¹⁶ FOWLER NEWTON, Enrique, “**Cuestiones Contables Fundamentales**”, (Buenos Aires ,editorial Macchi, 1991). 483 páginas

g. Precisión: La información debe estar comprendida entre los estrechos límites de la aproximación, buscando un acercamiento a la exactitud en la medida de lo posible.

h. Confiabilidad: La información debe prepararse conforme a criterios, normas y reglas que le otorguen carácter de creíble.

Debe considerarse el rendimiento de la información. Para cumplir este requisito, las cualidades que deben verificarse son:

a. Utilidad: La información debe servir efectivamente y rendir un beneficio tanto para el emisor como para el receptor o destinatario; no debe ser superflua, sobrante o innecesaria.

b. Productividad: (rentabilidad o economía de la información): La información debe prestar una utilidad para los objetivos de los usuarios, que exceda los esfuerzos necesarios para su obtención (relación costo-beneficio).

La información debe ser la que corresponde. Para cumplir este requisito, las cualidades que deben verificarse son:

a. Integridad: La información debe tender a ser completa, ello significa que incluirá al menos todas las partes esenciales.

b. Significación: La información no debe omitir ningún elemento de importancia, pero puede excluir elementos que no la posean.

c. Suficiencia: La información debe ser proporcionada en la medida necesaria para satisfacer los requerimientos de los usuarios.

d. Irreemplazabilidad: La información no puede ser sustituida por otra, dentro de límites razonables.

e. Prudencia: La información debe expresarse con cautela y precaución.; El informante debería ubicarse entre la reflexión y la previsión, tendiendo a evitar los riesgos que podrían emanar de la información que comunica.

La información debe ser viable. Para cumplir este requisito, las cualidades que deben verificarse son:

- a. Accesibilidad: La información debe ser obtenible sin mayores obstáculos.
- b. Practicabilidad: La información debe reunir los atributos que permitan su utilización.
- c. Normalización: La información debe basarse en normas o reglas adecuadas que satisfagan la necesidad de consecuencia y uniformidad que pudieran requerir los usuarios.
- d. Comparabilidad: La información debe permitir la posibilidad de ser relacionada y confrontada con:
 1. información del ente a la misma fecha o período;
 2. información del ente a otras fechas o períodos;

2 Información de otros entes¹⁷

- e. Convertibilidad: La información debe poder cambiarse en su forma, transformarse o reducirse a datos fundamentales, sin cambios en su contenido o en su esencia.
 - f. Oportunidad: La información debe emitirse en tiempo y lugar convenientes para los usuarios.
 - g. Celeridad: La información debe ser suministrada con la mayor rapidez posible.
 - h. Claridad: La información debe ser inteligible, fácil de comprender por los usuarios que tengan un razonable conocimiento de la terminología propia de los estados contables.
- La información debe ser organizada.* Para cumplir este requisito, las cualidades que deben verificarse son:
- a. Sistematización: La información debe presentarse de manera ordenada y orgánica, lo que significa que debe fundamentarse en un conjunto de criterios, normas y reglas armónicamente entrelazadas.
 - b. Racionalidad: La información debe ser lógica y resultar de la aplicación de un método adecuado.

3 Contabilización¹⁸

¹⁷ FOWLER NEWTON, Enrique, “**Cuestiones Contables Fundamentales**”, (Buenos Aires Argentina, ediciones Macchi, 1991) p 283

¹⁸ MALUMIAN, Nicolas “**Leasing Análisis Legal, Fiscal y Contable**”, (Buenos Aires Argentina, editorial La Ley S.A., 2000) p 97

La contabilización de las operaciones de *leasing* no se encuentra abordada específicamente por las normas profesionales vigentes en nuestro país.

Consecuentemente, la labor de los profesionales actuantes, en pos de la elaboración de los estados contables u otros informes profesionales, consistirá en conjugar los objetivos de la información contable con los requisitos que ésta debe idealmente verificar, recurriendo para ello a su criterio profesional.

La ausencia de normas profesionales de aplicación obligatoria y la necesidad de reflejar adecuadamente las consecuencias de estas contrataciones en los estados contables de los agentes económicos, han permitido desarrollar esquemas de contabilización del *leasing* que encuentran su fundamento en la finalidad de las operaciones concertadas.

En términos generales, las modalidades desarrolladas para abordar la contabilización de las operaciones de *leasing* pueden resumirse en dos grandes grupos, a saber:

- a. Asimilación a *operaciones de locación*, y
- b. Asimilación a *operaciones de financiamiento*.

La distinción entre una y otra modalidad queda supeditada a las características de la contratación y a la real intención de las partes involucradas.

Si la operación, de acuerdo con sus características intrínsecas, se asimilara a una *operación de locación* el modelo de reconocimiento de sus efectos produciría —sintéticamente— las siguientes consecuencias:

• Para el Dador:

El reconocimiento de la titularidad de un activo (mueble, inmueble ó inmaterial, según el objeto del contrato) en su estado patrimonial, y el reconocimiento de un ingreso por alquiler y la amortización del activo (en función de su vida útil) en su *estado de resultados*.

• Para el Tomador:

El reconocimiento en su *estado de resultados* de un *gasto* por el alquiler del bien objeto del contrato.

Si, por el contrario, la operación se asimilara a *una operación de financiamiento*, el modelo de reconocimiento de sus efectos produciría —sintéticamente— las siguientes consecuencias:

• **Para el *Dador*:**

El reconocimiento de una cuenta a cobrar en su activo, y el reconocimiento de un *rendimiento financiero* en su *estado de resultados*, a partir de la diferencia entre el valor del canon y el recupero de capital contenido en el mismo.

• **Para el *Tomador*:**

El reconocimiento de la tenencia de un *activo* clasificable según su naturaleza (mueble, inmueble o intangible), y el reconocimiento de un *costo financiero* y de la *amortización* de los valores activados.

Indudablemente, el planteo de los modelos de reconocimiento contable del leasing revela un problema inicial vinculado con la necesidad de la distinción entre uno y otro tipo de operación.

Además cualquiera que sea el modelo utilizado en el reconocimiento de las consecuencias de las operaciones de leasing, la referida ausencia de normas contables profesionales de aplicación obligatoria plantea otros problemas adicionales relacionados, entre otros, con los siguientes conceptos:

- Si debe reconocerse un *activo*: ¿cómo debe establecerse su valor?
- Si debe reconocerse un *costo financiero*: ¿cómo debe calcularse?
- Si debe reconocerse una *amortización*: ¿en qué plazo debe realizarse?

Si bien el ejercicio del criterio profesional puede ofrecer la respuesta ante las alternativas que resulten considerables en cada caso, existen diversos pronunciamientos que pueden elegirse como una guía para la selección específica de alguna de ellas.

Entre los pronunciamientos que han tratado la problemática contable de las operaciones de leasing, se encuentran:

• En el orden nacional:

Los Proyectos de Resoluciones Técnicas N° 5 y 6, emanados del Centro de Estudios Científicos y Técnicos ("CECYT"), órgano técnico de la FACPCE —Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas—, referidos al *Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales*, y específicamente a *Normas Contables Profesionales*.

• En el orden internacional:

La Norma Internacional de Contabilidad N° 17 (IAS 17), emanada del International Accounting Standard Board, y-el Financial Accounting Standard Nr 13 emanado del "FASE" - Financial Accounting Standards Board, órgano integrante de la Financial Accounting Foundation de los Estados Unidos de Norteamérica.

Adicionalmente, no puede dejar de mencionarse que el Banco Central de la República Argentina ("BCRA"), conforme con lo establecido en el art. 35 de la ley 21.526, posee facultades para establecer normas contables de aplicación obligatoria para entidades sujetas a su jurisdicción.

En este sentido, el BCRA ha establecido normas específicas relativas a la contabilización de las operaciones de leasing en donde las entidades sujetas a su contralor actúan como "dadores".

4 Modelos contables¹⁹

4.1 Operating leasing

En este caso, no existen elementos para estimar que se transferirá la propiedad del bien a finalizar el contrato.

A continuación se suministran los asientos contables correspondientes a los distintos momentos de la ejecución de la operación.

• *Tratamiento para el dador*

a. *Por la adquisición del bien afectado al leasing:*

Bienes en Locación Financiera (Activo)	100	
a Proveedores (Pasivo)		100

¹⁹ MALUMIAN, NICOLAS, "Leasing Análisis Legal, Fiscal y Contable", 2000 Buenos Aires Argentina, editorial La Ley S.A, 297 páginas

b. Por un período de locación:

Deudores por locación financiera (Activo)	10	
a Ingresos por locación financiera (Resultado +)		10

c. Por la cobranza:

Caja (Activo)	10	
a Deudores por locación financiera (Activo)		10

d. Por la imputación de la amortización:

Depreciación (Resultado -)	8	
a Depreciación Acumulada (Activo -)		8

• *Tratamiento para el tomador*

a. Por el período de locación:

Locaciones de bienes (Resultado -)	10	
a Caja (Activo)		10

4.2 Capital léase

En este caso, existen elementos para estimar que se transferirá la propiedad del bien a finalizar el contrato.

A continuación se suministran los asientos contables correspondientes a los distintos momentos de la ejecución de la operación.

• *Tratamiento para el dador*

a. Por la adquisición del bien afectado al leasing:

Bienes de Uso (Activo)	100	
a Proveedores (Pasivo)		100
<hr/>		

b. Afectación del bien al contrato de leasing:

Bienes en Locación Financiera (Activo)	100	
a Bienes de Uso (Activo)		100
<hr/>		

c. Por un período de locación:

Deudores por locación financiera (Activo)	10	
a Ingresos por locación financiera (Resultado +)		10
<hr/>		

d. Por la cobranza:

Caja (Activo)	10	
a Deudores por locación financiera (Activo)		10
<hr/>		

e. Por la imputación de la amortización:

Depreciación (Resultado -)	8	
a Depreciación Acumulada (Activo -)		8
<hr/>		

f. Por el ejercicio de la opción de compra:

Caja (Activo)	92	
Depreciaciones Acumuladas (Activo-)	8	
a Bienes en Locación Financiera (Activo)		100
<hr/>		

En caso en que existiera alguna diferencia entre el valor residual del bien enajenado como consecuencia del ejercicio de la opción de compra, la misma será imputada a una cuenta de ingreso o de egreso según represente una pérdida o una ganancia, respectivamente.

• *Tratamiento para el tomador*

Para definir el esquema de contabilización del tomador en una operación de leasing financiero, deberán tenerse presente las siguientes pautas:

- Se activa el valor actual del bien de uso,
- Se registra el total de la deuda, a su valor actual,
- Se imputan como resultados negativos la depreciación del bien y los intereses pagados

a. Afectación del bien al contrato de leasing:

Bienes de Uso (Activo)	100	
a Cuentas a Pagar (Pasivo)		100

b. Por un período de locación:

Cuentas a Pagar (Pasivo)	8	
Intereses (Resultado -)	2	
a Caja (Activo)		10

c. Por la imputación de la amortización:

Depreciación (Resultado -)	8	
a Depreciación Acumulada (Activo -)		8

d. Por el ejercicio de la opción de compra:

Caja (Activo)	92	
a Cuentas a Pagar		92

5 Contabilización de las operaciones de leasing según las normas del B.C.RA

5.1 Aspectos contables: plan de cuentas del BCRA (CONAU-1)

Las normas vigentes establecidas por el BCRA en materia contable se encuentran contenidas en la "CONAU 1" - Normas de Contabilidad y Auditoría N° 1-

Como ya hemos expresado, el BCRA como autoridad de contralor de la actividad financiera institucionalizada, posee facultades para establecer normas de contabilización obligatorias a las entidades sujetas a su control.

Las normas contenidas en la CONAU 1 se constituyen como un mínimo que las entidades sujetas a la ley 21.526 de entidades financieras deben observar a fin de llevar un registro ordenado y sistemático de sus actividades.

El modelo seguido por la CONAU 1 para la contabilización de las operaciones de leasing en las que las entidades financieras se constituyen en "dadores", se basa en su asimilación a "operaciones de financiamiento".

El esquema previsto por la CONAU 1 se integra por los siguientes rubros y cuentas contables:

a. *Bienes en Locación Financiera:*

Comprende los bienes de capital (muebles e inmuebles) arrendados a terceros, especialmente adquiridos por la entidad financiera por encargo de éstos, por los que el tomador abona periódicamente y durante el plazo estipulado un precio, y dispone del derecho unilateral de ejercer la opción de compra, pagando el valor residual previamente establecido.

Las cuentas involucradas en este rubro son:

- Ctas. 151003 -155003: Valor de Origen (en pesos / en moneda extranjera)
- Ctas. 151009 -155009: (Amortización acumulada) (en pesos / en moneda extranjera)
- Ctas. 151212 -155212: (Previsión para Bienes en Locación Financiera) (en pesos / en moneda extranjera)

b. *Otros Créditos por Intermediación Financiera*

Incluye los alquileres devengados a fin de cada período pendientes de cobro, correspondientes a contratos de locación financiera.

Las cuentas involucradas en este rubro son:

- Ctas. 141106 - 145106: Alquileres por locación financiera devengados a cobrar (en pesos /en moneda extranjera)

c. Otras obligaciones por intermediación financiera

Incluye los saldos adeudados originados en compras de bienes muebles e inmuebles afectados a contratos de locación financiera.

- Ctas. 3211612 - 325162: Acreedores por compras de bienes dados en locación financiera

d. Resultados: Ingresos Financieros

En este rubro se reflejan los ingresos por leasing, netos de la recuperación del capital invertido (amortización de la financiación).

Las amortizaciones acumuladas se determinan mensualmente restando al valor de origen de los bienes el valor actual de las cuotas y el valor residual no devengados, según las condiciones pactadas en los contratos y aplicando la tasa de interés implícita en ellos.

Las cuentas involucradas en este rubro son:

- Ctas. 511015 - 515015: Alquileres por locación financiera (en pesos / en moneda extranjera)

- Ctas. 511018-515018: (Amortización de bienes en locación financiera) (en pesos / en moneda extranjera)

5.2 Esquema contable

El siguiente es el esquema contable de una operación de leasing en donde una Entidad Financiera actúa como dador.

a. Compra del Bien y entrega en leasing por parte de la Entidad Financiera al tomador:

Bienes en Locación Financiera (Cta. 151.003)	1000
a Acreedores por Compra de Bs. dados en Loe. Fin. (Cta. 321.162)	1000

b. Devengamiento mensual de un canon, y cobro del mismo (cobro vencido):

<hr/>		
Alquileres por Locación Financiera Devengados a Cobrar (Cta. 141.106)	150	
a Alquileres por Locación Financiera (Cta. 511.015)		150
<hr/>		
Disponibilidades (cta. 110.000)	150	
a Alquileres por locación financiera Devengado a cobrar (Cta. 141.006)		150
<hr/>		

c. Devengamiento mensual del canon, y cobro del mismo (cobro adelantado)

<hr/>		
Disponibilidades (Cta 100.000)	150	
a Cobros efectuados por adelantado (Cta. 331.133)		150
<hr/>		

d. Por la amortización de bienes afectados a contratos de locación financiera

<hr/>		
Amortización de bienes en locación financiera (Cta 511.018)	110	
a Amortización Acumulada de bs. en locación financiera (Cta. 151.009)		110
<hr/>		

En este caso, la amortización de los bienes afectados a locación financiera resulta equivalente al recupero del capital contenido en el canon, determinado conforme al sistema de amortización adoptado para la operación (por ejemplo, sistemas de amortización francés, alemán, americano, u otro construido específicamente).

De esta forma, la amortización acumulada representa el total del capital recuperado que se ha afectado a la operación. La diferencia entre el saldo de la cuenta Bienes en Locación

Financiera (Cta. 151.003) y el saldo de la cuenta Amortización Acumulada de Bs. En Locación Financiera (Cta. 151.009) representa el capital invertido a recuperar.

e. Por el ejercicio de la opción de compra por parte del tomador:

Disponibilidades (Cta. 110.000)	250	
Amortización Acumulada Bs. en Locac. Financiera (Cta. 151.009)	750	
a Bienes en Locación Financiera (Cta. 151.003)		1000

Como consecuencia del ejercicio de la opción, se contabiliza la baja del bien afectado a la operación de leasing, a través de la anulación de las cuentas que representan el valor residual del mismo, entendiendo como tal al neto producido por la diferencia entre el valor de origen del bien y el capital recuperado hasta el momento de ejercicio.

En caso en que existiera alguna diferencia entre el valor residual del bien enajenado como consecuencia del ejercicio de la opción de compra, la misma será imputada a una cuenta de ingreso o de egreso según represente una pérdida o una ganancia, respectivamente.

f. En el caso de que no se ejerza la opción por parte del tomador:

Bienes Diversos (Cta. 190.018)	250	
Amortización Acumulada Bs. En Locación financiera	750	
a Bienes en Locación Financiera (Cta. 151.03)		1000

En caso de no ejercerse la opción de compra por parte del tomador, el bien debe ser reclasificado al rubro "Bienes Diversos" por su valor residual.

5.3 Régimen informativo del b.c.r.a.

Las normas del BCRA relacionadas al leasing se complementan con el régimen informativo que deben cumplimentar las instituciones sujetas a la ley 21.526 que operan el instituto.

Conforme con la Comunicación A 2813, las entidades financieras deberán especificar los Bienes dados en Locación Financiera en los siguientes anexos de sus estados contables:

- Movimiento de Previsiones
- Saldos en Moneda Extranjera

Asimismo deberá indicarse el criterio de valuación utilizado para dichos bienes, y el tratamiento contable dado a los bienes entregados en leasing por la Entidad, cuando se hubiere concertado la respectiva locación con opción a compra.

Conforme con la Comunicación A 2816 las entidades financieras deberán especificar los Bienes dados en Locación Financiera en los siguientes anexos:

- Detalle de Bienes Inmuebles
- Financiaciones: Distribución en función de la calidad de los deudores, de su instrumentación y de las garantías recibidas
- Financiaciones: Apertura por plazos teniendo en cuenta su instrumentación y las garantías recibidas
- Financiaciones: Apertura por tasas de interés teniendo en cuenta la moneda y su instrumentación
- Saldos en Moneda Extranjera
- Estado de Situación de Deudores: deben informarse los Bienes en Locación Financiera en función de su clasificación y tipo de garantía

CAPITULO VII: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

1 Ventajas

Los aspectos positivos son mayores en número de importancia que los factores negativos.

1) Nueva técnica de financiación

La asistencia crediticia tradicional tiene como limitación, que el dinero a facilitarse depende del total de recursos propios y del patrimonio de la empresa que será deudores. Muchas veces ve restringida su solicitud de crédito en razón de su situación patrimonial insuficiente para hacer frente a los compromisos.

Otro obstáculo en los créditos tradicionales es la exigencia de importantes garantías.

El leasing suaviza ambos requerimientos, ya que se limita a la financiación del material pretendido, sin afectar la capacidad de endeudamiento del tomador. La financiación se encuentra garantizada por la propiedad misma del bien que se facilita, la queda en cabeza del deudor y el refuerzo de garantías no deviene imprescindible.

El leasing, además permite obtener una financiación por la totalidad del valor de adquisición sin quitas o reducciones de ninguna naturaleza. Por lo tanto el acceso al crédito es más simple para las empresas.

2) Libertad de acceso a otras fuentes crediticias

No afecta las posibilidades de recurrir a otras fuentes de crédito. Mientras que los préstamos tradicionales deben reflejarse en el activo y en el pasivo del balance de la empresa tomadora, el leasing no aparece consignado en ninguno de sus rubros. Ello deja prácticamente intactas las posibilidades de endeudamiento del tomador.

La capacidad de la empresa en tomar otros créditos, para fines específicos, queda intacta en razón de que leasing no se computa para la relación capital-préstamo. Indirectamente se crea así una fuente de créditos que pasa a complementarse con las otras formas de financiación.

3) Inexistencia de inversiones iniciales

En su contratación el tomador no hace desembolsos iniciales de envergadura. Sólo abona la primera cuota pactada y los gastos de sellado, impuestos, seguros etc., relativos al bien que se facilita en uso. No existen anticipos, saldos compensatorios, ni pagos parciales. Ello permite al tomador mantener actualizadas su infraestructura con mayor productividad sin incremento de los activos fijos.

Ello es importante desde el punto de vista de la expansión o modernización de los equipos en lo atinente al cumplimiento del cronograma que la empresa haya trazado para tales propósitos. En efecto, el hecho de no requerir importantes erogaciones financieras como en el caso de la compra, impide que la empresa difiera la adquisición de un bien a causa de la falta de disponibilidades inmediatas.

Mediante la utilización del leasing el proyecto de expansión o modernización no podrá verse demorado, por falta o escasez de recursos. Esto se traducirá en una mayor rotación de las maquinarias y equipos, sin caer en la obsolescencia y sin incrementar los gastos de mantenimiento de los bienes que se usan mas allá de su vida útil.

4) Eliminación de riesgos de obsolescencia

Facilita el progreso en materia de equipamiento. La empresa puede renovar sus equipos de modo más ventajoso que con los sistemas tradicionales.

El tomador puede equiparse procurando el material más adecuado y el que mejor responda a sus necesidades, y sustituir sus equipos desgastados por otros nuevos.

El sector empresario debe comprender que el leasing, es la herramienta más apta para combatir el envejecimiento y la depreciación del material, acelerado por el impacto de progreso tecnológico.

Desde el punto de vista macroeconómico, incide directamente en la incorporación de bienes de capital al aparato productivo del país y en su oportuna renovación, configurando un factor reconstitutivo tendiente a evitar o remontar la obsolescencia del equipamiento industrial.

5) Aumento de la capacidad de producción.

Favorece el crecimiento de los medios de producción, especialmente del parque de bienes de equipo y maquinaria industrial en general. La utilización del leasing conduce al empresario a aumentar el volumen de sus medios de producción. Esto permite que el equipamiento o renovación contratada aumente la capacidad de producción de la empresa.

Desde el punto de vista de la política económica, corresponde reafirmar que el leasing constituye un medio de financiación apto para el desarrollo del aparato productivo de las empresas.

6) Optimización de la productividad del capital

Se entiende como productividad del capital, el dinamismo productivo emergente de toda manera, forma, dispositivo, equipo, maquina, sistema o innovación que pueda reducir costos unitarios de explotación y aumentar el rendimiento de la inversión en la empresa.

Uno de los más poderosos factores de la productividad del capital es la innovación y renovación técnica de los equipos y maquinarias. Por lo que el leasing colabora en la optimización de la productividad por constituir una eficaz herramienta contra la obsolescencia.

El uso de equipos depreciados técnicamente tiene un elevado costo de mantenimiento y un reducido índice de rendimiento, por lo que los costos de fabricación deben aumentar forzosamente.

El leasing hace posible el incremento de las unidades productivas contribuyendo a una más alta tasa de inversión y nivel de producción.

7) Incidencia sobre el balance impositivo

Permite imputar como gasto de explotación el importe correspondiente a los compromisos de pago periódicos contraídos.

Si bien la compraventa de bienes y equipos es susceptible de amortizaciones anuales deducibles impositivamente, ellas nunca alcanzan la envergadura de deducción proveniente del paga de cuotas de leasing.

Comparativamente ofrece una mayor ventaja que la compraventa, respecto a su incidencia en el impuesto a las ganancias.

Durante el período de administración del contrato no se computa el bien facilitado en la valuación del activo para la liquidación del gravamen sobre el capital de las empresas. A su vez, el dador, en su carácter de propietario del bien, puede amortizarlo impositivamente, disminuyendo la utilidad sujeta al impuesto a las ganancias y el tomador se libera de los problemas de amortización fiscal. El principal beneficiario en este sentido es el tomador. Para el dador el factor impositivo no es relevante en la proporción que puede serlo para el tomador.

8) Movilización del capital en giro o de trabajo

Existe una regla económica que sostiene que el capital de trabajo debe rendir más que el capital inmovilizado. Este rendimiento está dado por su incidencia en las utilidades obtenidas al cierre del ejercicio.

Las utilidades de la empresa están íntimamente vinculadas con el capital destinado para el giro de las actividades societarias.

El leasing permite que potenciales recursos reservados para la compra de bienes y equipos no sean inmovilizados y sean afectados al giro social, sin tener que renunciar a satisfacer la necesidad del uso de los equipos.

Actualmente, existe pleno convencimiento respecto a que es preferible destinar el capital de una empresa al desarrollo de su actividad antes que a su inversión en bienes de equipo. Otro problema que merece comentarse es el de la capacidad ociosa o exceso de inmovilización, que no producen ganancias y, por ende son altamente gravosas y perjudican a las empresas. Estos aspectos pierden significación si se contrata por leasing, atento que el bien contratado no se activa sino que se incorpora como valor en giro, por lo que el índice de inmovilización permanece inalterable. Además, incide en un mejor aprovechamiento de los fondos. Como podrá apreciarse, el leasing constituye una eficaz herramienta de movilización del capital de trabajo, principalmente para aquellas empresas que exigen grandes inmovilizaciones por las características de su equipamiento, como ser las de transporte, las hidroeléctricas y las petroleras. No debe olvidarse que el capital de giro o de trabajo es aquel que no precisa retornar a terceros y, por lo tanto, le pertenece a la empresa.

9) Simplificación del control de costos

Permite un control estricto de los costos operativos. Las cuotas del leasing pueden imputarse a la cuenta contable correspondiente al uso del bien contrato, al valor preestablecido en el contrato. Este procedimiento permite la inmediata y certera constatación del costo de la operación y la elaboración de un ordenado programa de pagos por el uso de ese bien.

10) Flexibilidad y sencillez de operativa

La financiación a través del leasing es fácilmente adaptable a las específicas necesidades del tomador.

Esta flexibilidad de adaptación puede abarcar diferentes aspectos, como ser: exigencias de la producción; plazos de financiación; sustitución por obsolescencia; modalidades contractuales; limitaciones presupuestarias, etc...

La relación entre las cuotas periódicas de amortización y el valor residual permite una serie de combinaciones operativas, pudiendo el cliente optar por la que más le convenga o se ajuste a sus posibilidades financieras. En este sentido las entidades financieras ofrecen distintos planes de financiación en función del plazo de duración, del importe de la cuota mensual y del valor residual reservado para el vencimiento del contrato (incluso este valor residual a veces puede ser financiado). Esta flexibilidad de adaptación y de ofrecimiento, hace del leasing una modalidad sumamente atractiva.

La sencillez del procedimiento de instrumentación que no exige tramitaciones complicadas ni largas, coadyuva a su desenvolvimiento.

Visualizando el leasing como una operación primariamente financiera, es habitual señalar las ventajas comparativas que le caben a la figura. Así, cabe indicar como ventajas potenciales del leasing a las siguientes:

- a- financiación del total del valor: como un instrumento de financiación de activos, el leasing provee el 100% del fondeo necesario, lo que no ocurre generalmente con otras operaciones de crédito. (por ej., la prenda)
- b- ausencia de “covenants”: a diferencia de los préstamos que suelen incluir determinados “covenants” o compromisos no monetarios por parte del deudor, en el contrato de leasing no se incorporan restricciones operativas u otros compromisos vinculados a la actividad del tomador, ya que la garantía primaria del derecho del dador reside en la retención del dominio o titularidad sobre el bien objeto del contrato.
- c- No inmovilización de recursos financieros: consecuencia de la financiación del total del valor del activo, el tomador del leasing conserva la disponibilidad de recursos financieros que de otro modo debería haber destinado al pago parcial o total del bien cuya utilización se requiere.
- d- No incrementa el pasivo contable del tomador: aunque es frecuente que en los contratos financieros se prevea el computo de los pagos adeudados como pasivo al efecto del computo de ciertos covenants a los que el deudor se sujeta, a falta de previsiones en este sentido, los pagos a realizar en virtud del leasing no se contabilizan como pasivo, mejorando así los ratios financieros del tomador.

e- Posibilidad de obtener ventajas fiscales: aunque la situación depende del tratamiento fiscal vigente, es común que el tomador pueda aprovechar la amortización del bien, o el pago de los cánones comprometidos para reducir la ganancia sujeta a pagos de impuestos.

f- Protección contra la obsolescencia: mediante el reemplazo del bien en lugar del Ejercicio de la opción de compra, el leasing se muestra como una alternativa idónea para morigerar las consecuencias de la cada vez mas acelerada obsolescencia tecnológica de los bienes.

g- Mantenimiento del control societario: a diferencia de los mecanismos de financiación que incluyen la emisión de acciones o títulos convertibles en acciones, con el consecuente efecto de dilucion sobre la tenencia de los accionistas controlantes, el recurso del leasing no provoca impacto alguno en la estructura de control de la empresa.

Asimismo, el periodista Gustavo Bazzan²⁰ también opina respecto de las ventajas del alquiler con opción a compra, quien dice en su nota periodística: “es un mecanismo con beneficios impositivos. El IVA se abona en cada cuota. No se paga el impuesto sobre los intereses. El bien adquirido no se incluye en el gravamen a la riqueza. En pocos días, quien repase la publicidad en diarios y revistas decidiendo que auto quiere comprar, se encontrara con una novedad: vera promociones como “maneje un cero kilometro pagando solo 10, 15 o 20 pesos por día. Es el “gancho de las automotrices” para atraer clientes hacia una flamante modalidad, el leasing , que ya rige plenamente.

Los terminales estaban esperando que se reglamentara la ley, porque ve en el leasing una posibilidad de reanimar las caídas ventas en el sector. Hasta ahora los planes de leasing que ya están en la calle fueron lanzados por Mercedes Benz, Chrysler, Toyota y Ford. Se estima que la tasa de interés en estas operaciones es similar a la de un crédito prendario, es decir, que oscila entre 12 y el 16%. Pero las diferencias pasan por otro lado. En principio, habrá que romper la barrera cultural que hoy considera que lo mejor es ser propietario de un auto y no un mero inquilino.”

Luego dice:

“las ventajas mas visibles son:

- 1- se puede salir andando en un 0 km. sin un gran desembolso inicial de dinero.
- 2- Frente a las operaciones de contado, la ventaja es que el dinero que se pagaría por el 100 % del vehículo se podría hacer jugar a favor colocándolo en otro tipo de inversión que reporte utilidades financieras.

²⁰ BAZZAN, Gustavo, “Nota periodística del diario Clarín”, 27 de noviembre del 2000

3- Con respecto a un crédito prendario, quien paga el leasing no esta endeudado, entonces no tiene que pagar el impuesto sobre los intereses.

4- Como el bien tomado en leasing no es propiedad de quien lo usa, no se lo computa como un bien personal y no suma a la hora de declarar patrimonio y pagar ese impuesto. Los concesionarios dicen que eso es una ventaja para los conyuges que están en proceso de divorcio.

5- El iva se va pagando mes a mes, y no de entrada, con sucedería en una compra a contado o por crédito prendario.

6- Con el pago de la ultima cuota del contrato se puede optar por hacerse o no propietario de la unidad, pagando lo que se denomina valor residual. Es un monto que va entre el 20 y 40 % del valor del auto.

Quien hace uso de la opción, usualmente (según la experiencia en otros países) paga menos de lo que vale una unidad similar en el mercado del usado. Por cierto, esta operatoria beneficia mas a la franja del publico que esta inscripto en el IVA y en ganancias y, en consecuencia, puede hacer jugar a su favor las posibilidades de crédito fiscal. Sobre todo porque no tiene el total de ese impuesto inmovilizado de entrada, las ventajas no son tan importantes para quienes revistan como “consumidores finales”.

7- El leasing también será interesante en operaciones para alquiler de equipos y otros bienes de capital. En el mundo el grueso del negocio pasa por este tipo de operaciones. Las ventajas para las empresas es que mejora el perfil de sus balances, porque los bienes en uso no se incorporan como activos. A su vez como las empresas no se endeuda para comprar dichos bienes, el pasivo no crece, lo que le permite mostrar a la compañía una deuda mas chica cuando sale a buscar capital de trabajo a los bancos. Una de las posibilidades que contempla la nueva ley es lo que se conoce como “ vender y realquilar” (sale and lease back).

Concretamente, se trata de que una compañía X le venda a una empresa de leasing toda su flota de camiones, haciéndose de efectivo. Pero con el compromiso de alquilar esa flota que antes era suya. Así, la firma se hace de efectivo, pero puede seguir usando los bienes de capital a un costo financiero manejable.”

2 Desventajas

1) Onerosidad en la financiación

El costo del leasing es superior respecto a otros sistemas tradicionales de financiación, porque la cuota a cargo del tomador debe cubrir los siguientes aspectos :

- * Compensar la inversión realizada para la adquisición del bien cedido.
- * Remunerar el capital ahorrado de ese modo
- * Resarcir los riesgos provenientes de la obsolescencia técnica y económica del bien
- * Soportar los gastos de administración directos e indirectos, y
- * Brindar una utilidad razonable.

El compromiso que asume el dador en la operación es mayor que en otras fórmulas crediticias, por lo que resulta lógico su encarecimiento en valores comparativos.

2) Fluidez de las innovaciones

El desenvolvimiento del leasing tendrá lugar en la medida que su operación sea lucrativa para el dador y su costo de contratación sea razonable.

Si el progreso científico es vertiginoso y se traduce en una acelerada sustitución de bienes por otros más modernos, ello puede incidir desfavorablemente tanto para el dador como para el tomador. El dador puede verse perjudicado por la devolución anticipada del bien facilitado cuya nueva colocación puede resultarle dificultosa ; y el tomador puede verse obligado a continuar con la tenencia del bien a pesar de sus desplazamiento económico por la aparición de técnicas de producción más modernas. Ello puede paliarse recurriendo a las cláusulas de corrección tecnológica.

3) Asunción de la depreciación técnica

El riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico del bien contratado, el más grave inconveniente que asumen las partes intervinientes.

A fin de cubrirse de estos efectos negativos la práctica ha impuesto las siguientes variantes, según sea el dador o el tomador el interesado en la cobertura :

a) Si es el dador, se especifica que el contrato durante un período preestablecido es irrevocable, lo que obliga al tomador a continuar la ejecución del contrato sin tener la facultad de rescindirlo. De este modo el dador evita que le sea devuelto el bien contratado cuando ha dejado de ser útil a la necesidades del tomador.

b) Si es el tomador, sujeto de un contrato suscrito por un período mínimo irrevocable, puede exigir como contrapartida la introducción de cláusulas de correlación con el progreso tecnológico, en cuyo caso es el dador quien debe soportar el riesgo del envejecimiento prematuro del bien facilitado. En este supuesto el precio del leasing será más elevado.

4) Inexistencia de mercado secundario

Al vencimiento del contrato, al tomador le quedan dos caminos : optar por la compra definitiva del bien o restituir el mismo renunciando al ejercicio de la mencionada opción. En esta segunda alternativa, la restitución debe efectuarse en los términos convenidos dándose por concluido el contrato, y el bien facilitado retorna a poder de su propietario.

La libre disponibilidad de los equipos permite que sean cedido nuevamente a otros terceros o que sean enajenados como bienes usados. Para que ello sea posible, es necesario que exista un mercado secundario apto para colocar el bien en las condiciones de uno y envejecimiento normales derivadas del transcurso del plazo pactado en el contrato. El poder de realización del bien devuelto incide directamente en el desenvolvimiento de este contrato. No habrá leasing o lo habrá a muy alto costo, si ese poder de realización se encuentra muy limitado por la inexistencia o insignificancia de un mercado secundario imposibilitado para absorber el bien restituido

3 Beneficios

Podemos inferir entonces que el leasing posee los siguientes beneficios:

3.1 Financieros

- No inmoviliza capital de trabajo.
- Financia el 100 % del valor del bien objeto del contrato.
- Facilita la calificación de la carpeta de antecedentes del Tomador ya que accede a un análisis crediticio flexible puesto que el Dador conserva la propiedad del bien.
- Financia costos complementarios tales como gastos de importación, traslados, obras de instalación, puesta en marcha u otros.
- El Tomador recién efectúa el primer desembolso o canon pactado después que el Proveedor entrega el bien.
- Los plazos de financiación son más largos que los tradicionales ya que están relacionados en forma directa con la vida útil del bien.
- El importe y la periodicidad del canon se adapta a las posibilidades y flujo de fondos del Tomador.

3.2 Impositivos

- El importe del canon es deducible del Impuesto a las Ganancias.
- El Impuesto al Valor Agregado se financia sin costo a lo largo del plazo del contrato amortizándose en forma proporcional al monto del canon y se cancela totalmente sólo si se ejerce el derecho de Opción a Compra.
- El Tomador no está alcanzado por el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- No está alcanzado por el Impuesto a los Intereses.

3.3 Operativos

- La renovación del bien es una posibilidad cierta ya que al finalizar el contrato el Tomador está facultado para devolverlo e iniciar un nuevo leasing por otro tecnológicamente superior.
- Los trámites inherentes a la adquisición, importación, contratación de seguros o todo otro que requiera de servicios profesionales están a cargo del Dador.
- El Tomador puede arrendar el bien objeto del Leasing, salvo pacto en contrario.

CAPITULO VIII : EJEMPLOS DE EMPRESAS QUE APLICAN LEASING

1 Banco Nación:

Nación Leasing S.A. es una empresa del grupo Nación que ha sido creada con el objeto de brindar a las Pymes y Grandes Empresas la posibilidad de acceder a una moderna herramienta de financiación a largo plazo para la adquisición de Bienes de Capital.

Ante el complejo escenario al que se debe enfrentar hoy el sector empresario, dicha compañía se convierte en la mejor opción para obtener financiamiento genuino permitiendo que las empresas se mantengan actualizadas tecnológicamente.

Servicios ofrecidos por Nación Leasing S.A.

*Le brinda la posibilidad de acceder a financiación a través de la realización de operaciones de leasing de bienes muebles e inmuebles.

*Presta servicios a terceros en la gestión comercial y la administración de negocios de leasing.

VENTAJAS PARA sus CLIENTES

***Financia el 100% del bien.** Al finalizar el contrato Ud. puede adquirir el bien ejerciendo la opción de compra que es igual al 5% del valor total para los bienes muebles y del 10% para el caso de los bienes inmuebles. A partir del pago de la opción de compra, Ud. se convierte en dueño del bien que está usando.

***Permite incorporar los bienes que necesita,** sin inmovilizar capital de trabajo.

***Mejora los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad** de sus estados contables dado que no se trata de una compra y sus cuotas

no se contabilizan como deudas.

***Suaviza el flujo de caja.** Las cuotas se pagan con fondos generados con la explotación del bien.

***Facilita la actualización tecnológica.**

***Posee importantes ventajas fiscales.** Los cánones (cuotas) son deducibles para la determinación del Impuesto a las Ganancias durante el plazo del contrato.

Respecto al Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el bien no se encuentra gravado por ser propiedad de Nacion Leasing.

***No afecta sus límites de crédito** en el sistema bancario.

Otros Aspectos

*Para su mayor comodidad, Ud. puede elegir la periodicidad de los pagos de la cuota para que mejor se adecuen al flujo de fondos de su empresa. Estos pueden ser mensuales, bimestrales, trimestrales, cuatrimestrales o semestrales.

*Sus contratos de leasing se realizan en Pesos. Las cuotas son variables y se ajustan por la Tasa Badlar a 30 días según B.C.R.A. (Publicada en página Web del B.C.R.A.)

*Seguro del Bien dado en Leasing: se encuentra a cargo del tomador.

*Gastos por única vez a cargo del tomador: inscripción del contrato en el Registro, patentamiento (de corresponder) y comisión de estructuración

2 Banco credicoop

Leasing Financiero

Sistema ideal para atender las necesidades de modernización y reequipamiento de las empresas financiando el 100% del valor del bien.

La operatoria consiste en la adquisición por parte del Banco de un bien a solicitud de la

empresa tomadora, entregándose en alquiler con opción a compra por un plazo determinado, por el pago de un canon (alquiler) mensual.

3 Banco Galicia

BENEFICIOS

- Se financia el 100 % del valor del bien a largo plazo, sin desembolso inicial.
- El cliente utiliza el bien recibido en leasing, genera ingresos y luego afronta el pago del canon.
- El canon se abona en forma vencida y decreciente (sistema de amortización alemán).
- La opción de compra del bien se ejerce abonando el 3% del precio, en pesos y sin ningún ajuste.
- La contabilización y el tratamiento impositivo de los contratos permite obtener ventajas financieras:
 - El tomador cuenta con la financiación del IVA sin costo.
 - El canon es un gasto deducible para la determinación del Impuesto a las Ganancias en el plazo del contrato.

CARACTERISTICAS

- **Tomador de los contratos:** empresas o personas físicas con actividad comercial, industrial, de servicios y/o agropecuaria vinculados al Banco al momento de instrumentarse el contrato de Leasing.
- **Tasas de interés:** variable

- **Moneda:** pesos, sin ajuste
- **Periodicidad de las cuotas:** mensuales, trimestrales o semestrales, de pago en forma vencida

DESTINATARIOS

Las empresas o personas físicas con actividad comercial, industrial, de servicios y/o agropecuaria que deban financiar inversiones para:

- Expandir su actividad, debiendo incorporar nuevos equipos.
- Reemplazar bienes con la vida útil agotada.
- Aprovechar su situación impositiva frente a Ganancias y el IVA para reducir el costo real de la financiación.

PLAZOS

Plazos del contrato de leasing

- Equipos de informática: 19 meses
- Automotor: 36 meses
- Tractor/Máq. Agrícola: 49 meses
- Máq. Industrial: 61 meses
- Planta de silos: 121 meses

Plazos de amortización impositiva (sin leasing)

- Equipos de informática: 36 meses
- Automotor: 60 meses
- Tractor/Máq. Agrícola: 96 meses
- Máq. Industrial: 120 meses

- Planta de silos: 240 meses

COMO ACCEDER

Su empresa selecciona el bien, el proveedor, el precio, la forma de pago y también los plazos de entrega. Luego presenta ante el Banco la solicitud de Leasing y cuando la operación es aceptada comienza la instrumentación de la misma que finaliza con la entrega del bien.

4 Banco Santander rio:

La operatoria es muy sencilla: A solicitud de su empresa y según su elección, Santander Río adquiere un bien y un proveedor y se lo entrega en alquiler con opción a compra por un plazo determinado. Como condición básica de cualquier leasing, se puede optar libremente por ejercer o no dicha opción de compra.

A través de Santander Río Leasing podrá acceder a todo tipo de bienes de capital amortizables que integran los bienes de uso de su empresa. En Santander Río encontrará el más amplio y completo rango de bienes de capital disponible en el mercado.

Oportunidad

Aquellas empresas que por razones de costo u oportunidad necesitan adquirir un bien a ser dado en leasing que se encuentra en el exterior, podrán acceder a una opción más competitiva. Santander Río Leasing se ocupa de importar el bien para otorgarla en leasing a su empresa.

Conveniencia

Para los casos en que los proveedores del bien dado en leasing por Santander Río exijan pagos por adelantado para fabricarlo, Santander Río Leasing le ofrece la posibilidad de

realizar esos pagos por adelantado y a cuenta del precio final, tanto si esos adelantos deben ser pagados en el país como en el exterior.

5 Banco Frances

Mediante la operatoria de Leasing, el cliente tiene la posibilidad de incorporar el equipamiento que su empresa necesita con la importancia de verse beneficiado por la amortización acelerada del bien, que permite una fuerte disminución de la base imponible del impuesto a las ganancias.

BBVA Banco Francés cuenta con una de las más amplias ofertas de Leasing para equipamiento del mercado con una variedad de opciones en concordancia con sus necesidades de incorporar equipamiento y la periodicidad de sus flujos de pago:

- Diferentes modalidades de Leasing como operativo o financiero en función del plazo y el precio de ejercicio de opción de compra.
- Cánones con periodicidad mensual adelantada o bimestral/trimestral y hasta semestral vencida, es decir que el cliente empieza a pagar recién cuándo transcurre el primer período posterior (2, 3 ó 6 meses) a la incorporación del equipamiento permitiendo generar su propio flujo de repago.
- La cantidad de cánones y por ende el plazo de las operaciones está en concordancia con el tipo de equipamiento. Usualmente varía desde 19 meses para los equipos informáticos, 36 meses para los rodados, 49 meses para los equipos agropecuarios y hasta 61 meses para las maquinarias.
- El cliente tiene la posibilidad de optar por cánones fijos, variables o semi-fijos (un período pactado fijo y a partir de allí variable) con las mejores condiciones del mercado.
- Puede optar por cánones constantes basado un sistema de amortización Francés, o cánones decrecientes basados en un sistema de amortización Alemán.
- El precio de ejercicio de opción de compra que es el valor que el cliente tiene que pagar en caso que defina quedarse con el bien luego de pagar todos los cánones, es usualmente cercano al 5 ó 10%, pero en casos particulares puede ampliarse o disminuirse en concordancia con el proyecto de cada cliente.

CAPITULO IX: EL CONTRATO DE LEASING EN LA JURISPRUDENCIA NACIONAL ANTES Y DESPUÉS DE LA LEY 24441

Aunque sin la intensidad de la labor doctrinaria, ya que el leasing, salvo algunos periodos relativamente breves, no tuvo gran utilización en la practica, la jurisprudencia ha tenido diversas oportunidades para pronunciarse sobre las características de la figura contractual en estudio.

Si bien la relevancia normativa de la jurisprudencia se reduce en la medida en que el contrato pierde su carácter atípico, los fallos conservan igualmente valor interpretativo auxiliar bajo la nueva regulación.

Las referencias jurisprudenciales más significativas del contrato de leasing antes de la sanción de la ley 25248.

En este marco, cabe mencionar:

a- las sentencias de la CNCOM , sala B (28-7-81, E.D. 102-681, y 31-10-83, “promotora de finanzas SA c/ DAVESA, L”), las que realizaron una distinción conceptual entre el leasing como figura con características diferentes a la locación con pacto de venta , y la compraventa con reserva de dominio o bajo condición suspensiva;

b- fallo de la , sala D (18-9-82, E.D. 104-377), que menciona la existencia de la opción de compra como requisito propio del leasing (criterio que difiere aparentemente del señalado posteriormente, el 28-12-84, L.L. 1986-c-536), y lo califica como acto jurídico complejo integrado por dos contratos típicos(compraventa y locación);

c- la sentencia de CNCOM, sala C (20-10-82, E.D. 103- 499), que establece una interesante distinción entre el derecho a cobrar los cánones pactados, aun cuando la cosa no hubiera sido entregada, y la exoneración de responsabilidad ante tal circunstancia;

d- el criterio establecido por la , sala A (9-2-84, L.L 1984- B-69), al considerar procedente la preparación de la vía ejecutiva con fundamento en un contrato de leasing (igual criterio luce en el fallo de la CNCOM, sala C, 12-7-84, L.L. 1984- D-495);

e- la resolución de la CNCOM, sala B (31-5-88, E.D 133-573), que mantiene la calificación de leasing aun cuando se garantice el funcionamiento de las maquinas y se capacite al personal del tomador sobre su uso;

f- el fallo de la CNCOM, sala A (27-6-97, E.D. 174-477) que señala la diferencia entre valor de mercado y valor residual, y admite la validez como precio determinado de la opción de compra del precio establecido según la pauta del art. 458 del Código de Comercio;

g- la tipificación como ilícito penal en los términos del art. 173, inc. 2 del Código Penal, de la retención de un automóvil dado en leasing, efectuada por la CNACCorr.(sala 6, 1-7-91, L.L 1999-A-475 y sala 4, 2-5- 2000, L.L del 27-9-2000)

h- la sentencia de la CNCOM , sala D (17-5-99, "Mercedes Benz Argentina SA c/ Sinez SA s /ejecutivo") que autoriza el secuestro del bien ante el incumplimiento del tomador.

Jurisprudencias relativas a la naturaleza jurídica del contrato:

1- la denominación "leasing" puede utilizarse para designar distintas operaciones que van desde el alquiler puro y simple hasta el arriendo con opción de compra con la facultad de realquilar bajo nuevas condiciones (CNCOM, sala B, 11-12-92, "Dixer S.A c/ Nueva Escuela Argentina 2000 SRL s/ ord.") .

2- EL LEADING CASE: uno de los primeros antecedentes jurisprudenciales que se han registrado se produjo cuando la Singer Sewing Machine Company agrega una opción de compra al alquiler de sus maquinas de coser. La practica de esta operatoria dio lugar, en el año 1913, al caso "Compañía Singer c/ concurso Chacra". La compañía Singer reclamaba al concurso de Alejandro Chacra, la devolución de dos maquinas de coser dadas en leasing, sosteniendo que Alejandro Chacra las tenía como locatario ya que no había completado el pago de la suma de \$ 180 m/n, para hacer efectiva la opción de compra. Cabe destacar que, en

su voto en minoría, el Dr. Casares, tratando de interpretar los propósitos que habían guiado a las partes a contratar, encuadra el contrato como de locación con opción de compra, dando estos fundamentos: “el consentimiento que dio vida a los contratos solo tuvo en cuenta...con relación a sus efectos inmediatos, la transferencia del uso de las cosas”, hace hincapié en que “los contratos tienen una cláusula de opción de compra que no trae aparejada la obligación de adquirir”, y llega a la conclusión de que los instrumentos que acompaña la sociedad demandante deben ser interpretados como “actos de locación”, y en estas condiciones “la acción de dominio que se ha deducido se encuentra autorizada por los principios generales que rigen la reivindicación en caso de quiebra”.

Distinta fue la interpretación que realizaron los jueces Méndez y Castillo, a la que adhirieron los restantes magistrados del tribunal. Por lo cual la Cámara Comercial de la Capital entendió que se trataba de una venta en mensualidades sobre un bien mobiliario, o sea que el contrato debe interpretarse como de compraventa condicional. En los fundamentos del fallo sostuvieron: “las partes podrán someter sus obligaciones recíprocas a modalidades diversas, para ello la libertad de las convenciones; pero en manera alguna declarar que aquel contrato ha de producir los efectos de otro distinto muy especialmente cuando, como en el caso, una declaración semejante ha de tener el alcance de crear un delito donde no lo habría, o un privilegio para casos en que la ley lo niega.” (se afirma que las partes utilizando este sistema cometen un delito. En realidad, las partes no crean delito alguno, ya que se limitan a pactar que el vendedor se reserva el dominio de la cosa hasta el pago total del precio.) Si bien este caso no tenía mayor importancia desde el punto de vista económico por cuanto se trataba de dos máquinas de coser de uso doméstico, la doctrina en general lo cita como un *leading case* debido a la trascendencia que tuvo la interpretación que de estos contratos había hecho el Tribunal.

3- Una venta con reserva de dominio: A partir del voto mayoritario dado en el caso “Chacra”, que el *leasing* quedó jurídicamente interpretado como un contrato de venta condicional, encuadrado como una venta con reserva de dominio. Por el pacto de reserva de dominio, el vendedor conserva la propiedad de la cosa hasta tanto el comprador cumpla con sus obligaciones de pagar todo el precio. El art. 1376 del C.C tiene establecido: “la venta con pacto comisorio equivale a la que se hiciera con la cláusula de reservar el dominio de la cosa hasta el pago del precio”. Spota, al comentar el caso “Chacra”, interpreta que “se estaba ante un convenio en el cual se calificó simuladamente la esencia jurídica del contrato, pactándose

un supuesto contrato de locación, no obstante tratarse de un contrato de compraventa de cosa mueble, y cuando se vende un bien mueble no se puede vender con reserva de dominio, porque el pacto de reserva de dominio equivale al pacto comisorio, y este, en la compraventa de bienes muebles, está prohibido: arts. 1374, 1376 “.

Jurisprudencia : 1) el arrendamiento financiero o leasing no puede confundirse con un mutuo con pacto de retroventa. 2) contrato de leasing. Simulación: en el arrendamiento financiero o leasing no hay nada de simulado. La opción de compra no es esencial al contrato mencionado. En consecuencia, no hay nada de simulado o ilícito en el contrato de leasing sin opción de compra. Lo corriente es que el empresario que necesita ciertos bienes concurre ante el fabricante o vendedor para ponerse de acuerdo sobre ellos y luego contrata con la empresa financiera del leasing que los adquiere del fabricante, ordenando se le entregue al usuario mediante una prestación dineraria (CNCOM sala D, 28-12-84, “Cía financiera de Concesionarios Ford- Finanfor SA c/ Vicente Montaña SRL”).

4- Una locación o arrendamiento: Si volvemos al caso “Chacra”, y repasamos los votos de la mayoría y de la minoría, respectivamente, vemos esgrimidas las dos interpretaciones mas comunes a las que fue sometido el estudio de la naturaleza jurídica del leasing, tradicionalmente asociado a los modelos de contratos que en él confluyen (compraventa y locación), se lo entendió como una venta bajo condición, o como un contrato de locación bajo promesa de compraventa. La cámara en lo comercial, en el caso “Stocker & Cía c/ Kuperschmid” resolvió en el año 1929, que la transferencia de cosas muebles a plazos, con opción de compra, resulta de una locación con pacto de venta, razón por la cual no existe simulación ni tampoco hay violación de la ley, por lo cual no hay razón para la nulidad. Se adopta en este fallo el criterio antes en posición minoritaria del Dr. Casares.

5- Un contrato mixto: Tradicionalmente, la doctrina italiana considera al leasing como un contrato mixto, formado por un arrendamiento y una promesa unilateral de venta por parte del arrendador. Analizando el art. 27 de la ley 24441, López de Zavalía encuentra que en el leasing en sentido técnico hay una acumulación contractual, por lo que el contrato de leasing que ella regula es “el contrato visualizado como mixto por acumulación contractual”. Esta modalidad se encuadra como un contrato mixto en razón de que la intención económica de los sujetos esta estrechamente vinculada a ellos, y la estructura jurídica característica del alquiler de equipo de producción presenta diferencias con el esquema típico, consistente en la actividad intermediaria desarrollada entre el fabricante y el usuario de los equipos o bienes de

capital, que son adquiridos por una unidad financiera a los fines de la operación misma. En definitiva, una mezcla de locación-venta y de mutuo.

Jurisprudencia: el contrato de leasing constituye un acto jurídico complejo integrado por dos contratos típicos, compraventa y locación, que se ejecutan en forma complementaria, siendo precisamente el elemento característico de este contrato la simultaneidad de ambos actos (CNCOM , sala D , 8-2-1982, “Trate SA, s/ quiebra”, JA 1983-I-517).

6- Una operación financiera: Parte de la doctrina interpreta al leasing, en primer lugar, como una operación financiera, ya que al ser el tomador quien elige por si mismo el bien del proveedor, la propiedad del dador queda despojada prácticamente de todos sus atributos normales, por lo que el interés del dador en la operación pasa a ser puramente financiero y se limita a recuperar el monto de su inversión en capital; y en segundo lugar, que el contrato de locación entre el dador y el tomador se concluye por un periodo que toma en cuenta el tiempo que insume la amortización económica de la cosa, de donde resulta la naturaleza puramente financiera de la operación para el dador; por lo que el pago de los alquileres por el tomador no es la simple contrapartida por el uso de la cosa, como sería en el caso de una operación típica de locación, sino que igualmente garantiza al dador la amortización de su inversión en capital. Jurisprudencia: por tratarse el leasing de una operación financiera, el locador debe ser siempre una entidad financiera (CNCIV, sala A , 17-3-1995, “Catan, José M. C/ Respuestas Antártida SAIC”, JA 1996- I-104).

7- Un contrato atípico: Según otro criterio, el leasing no es reconducible a ninguno de los contratos típicos, y en particular:

a- no al mutuo, porque no obstante ser, desde el plano teleológico, una financiación verdadera y propia, falta la obligación de restituir al mutuante las cosas fungibles pasadas en propiedad al mutuario.

b- No al comodato, por la onerosidad que lo distingue.

c- No a la venta y en particular a la venta en cuotas con reserva de la propiedad, con la cual presenta sin embargo alguna afinidad, porque falta el pasaje automático de la propiedad del vendedor al comprador en el momento del pago de la última cuota del precio.

d- No a la locación o arrendamiento, porque sobre la afinidad indudablemente existente prevalecen las diferencias: mientras que en el arrendamiento cualquiera puede ser el locador, en el leasing el locador es siempre una sociedad que ejerce profesionalmente tal actividad; en el arrendamiento es presupuesto del contrato la propiedad del bien a locar, en el leasing, en

cambio, la adquisición de la propiedad es una obligación que surge a cargo del dador por efecto de la estipulación; es diversa la causa, porque es diversa la función económico-social que locación y leasing respectivamente cumplen; es diverso el objeto, porque es diferente la suma de las prestaciones que en los dos contratos las partes se comprometen a ejecutar; por un lado, la obligación de adquirir el bien productivo y de cederlo al usuario entran dentro del esquema del leasing y no en el arrendamiento, por el otro, las obligaciones de efectuar reparaciones extraordinarias, de entregar una cosa en condiciones de servir al uso pactado y de garantizar su goce, son típicas del arrendamiento y están excluidas del leasing.

Es importante mencionar el caso "Lama SA Construcciones c/ Ford finanford SA Cía. Financiera", donde por primera vez se define al leasing como una relación contractual atípica, distinta de las otras figuras jurídicas con las que la jurisprudencia lo había asimilado hasta ese momento.

Jurisprudencia: 1) el denominado contrato de leasing se presenta en la práctica comercial como una relación bilateral, a título oneroso, atípica, del todo diferente a la compraventa, a la compraventa con reserva de dominio y a la locación, si bien respecto de esta última mantiene algunos elementos comunes y, en particular, la finalidad de otorgar al locatario el uso y goce de un bien mediante el pago de un canon, alquiler; puntualizándose que: el objetivo del contrato de leasing consiste en dar el uso del bien a quien no quiere o no se encuentra en condiciones de adquirirlo, por un período determinado, contra el pago de un canon mensual, en el que los derechos y obligaciones que de él surgen no son configurativos de una de las manifestaciones típicas contractuales nominadas dentro de nuestra ley (CNCOM, sala B, 28-7-1981, "Lama SA Construcciones c/ Ford -Finanford SA CIA Financiera") 2) el arrendamiento financiero o leasing no podría confundirse con un mutuo con pacto de retroventa; ni habría de encontrarse en él nada de simulado: es que no se puede hablar de simulación cuando se hace referencia a una forma de contratar que hoy en día está difundida universalmente, un intento simulatorio es concebible en relaciones singulares y no en una relación generalizada como lo es actualmente la locación financiera. (CNCOM, sala D, 28-12-1984, "Compañía Financiera de concesionarios Ford-Finanford SA c/ Vicente Montaña SRL", Ja 1985-IV-281). 3) En otra sentencia, el mismo tribunal caracteriza al leasing diciendo: "la denominación leasing no es utilizada para designar exclusivamente a un

contrato de compraventa. Ella implica que las partes difieren para un tiempo futuro, no la ejecución de la compraventa sino la conclusión misma de este contrato. No debe confundirse la celebración futura de un posible contrato con la relación jurídica que surge de la opción, cuyo objeto es eventualmente celebrar un contrato mas adelante. No es lo mismo vender que prometer vender. La opción de compra solo entra a funcionar si el cliente la ejerce. Mientras tanto, éste debe el importe mensual por el servicio de las maquinas según lo convenido” (CNCOM, sala B, 31-5-88, ”IBM Argentina SA c/ Astilleros Neptuno SCA s/ ordinario) 4) El contrato de leasing es un acuerdo innominado, consensual, conmutativo, de tracto sucesivo, que recae sobre bienes de capital y que tiene por misión esencial transmitir el uso y goce de un bien, y no su propiedad, sin perjuicio de que por regla general otorga una opción para adquirir el bien por un valor residual predeterminado”. “si bien la concesión al tomador del uso y goce de un bien de capital asemeja el contrato de leasing, prima facie, con la locación, la diferencia esencial reside en que en el leasing se incorpora una “opción de compra”, según la cual a la finalización del contrato el tomador no se encuentra constreñido a la restitución de la cosa a su dueño, sino que puede optar por adquirir su dominio (CNCOM, sala D, 8-2-1982, “Roberto Di Prieto SA, conc.)

8- Un contrato complejo: El doctrinario español Rodríguez Mateos sostiene:” el leasing, al igual que otras figuras contractuales modernas, es una expresión de racionalidad económica a la que tiende la empresa a través de contratos de colaboración, en los que ya no se trata de entregar un bien y pagar por él, sino de habilitar para esta finalidad los instrumentos jurídicos necesarios para que los diversos participantes en la operación ofrezcan aquello que pueden, con el menor riesgo empresarial y la mayor facilidad para incrementar el interés empresarial respectivo; es una operación claramente arraigada en la dinámica de los contratos de empresa; sin embargo, su propia complejidad hace que esta afirmación deba ser matizada...” Para López Cabana, el leasing regulado por la 24441 “se trata de un tipo contractual de naturaleza compleja, en cuanto se sustenta en la estructura de dos contratos tradicionales” .

Jurisprudencia: el leasing es una figura jurídica compleja, que puede definirse como la operación de alquiler de bienes especialmente comprados con vista a ese alquiler por empresas que quedan como propietarias, cuando estas operaciones dan al arrendatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados mediante en precio convenido, que

tiene en cuenta, por lo menos en parte, las entregas efectuadas a título de alquiler (CNCIV, sala A, 17-3-95, “Catan, José M. C/ respuestas Antártida SAIC”, JA 1996-I- 104).

Jurisprudencia relativos a los elementos fundamentales del contrato de leasing

1- la opción de compra como una oferta irrevocable: contrato de leasing: opción de compra. Naturaleza jurídica. 1) la opción de compra concedida habitualmente en los contratos de leasing a favor del tomador, constituye una oferta irrevocable de venta unilateral de parte del dador, que solo puede ser retirada cuando se agote el término fijado para que el locatario decida comprar o no; por lo que no constituye un contrato preliminar, ya que no concurren a conformar la opción la voluntad de las partes, sino que solo es vertida la aceptación del usuario dentro del plazo que se otorga para manifestar su voluntad de adquirir el equipo. 2) en virtud de que la opción de compra concedida en los contratos de leasing a favor del tomador es una promesa irrevocable de venta unilateral por parte del dador, es necesario que este fije pautas objetivas, claras y precisas para determinar con certeza el precio, ya que este no puede quedar sujeto a una condición meramente potestativa (CNCOM sala A 27-6-97, “Grupo Líder Asesores de Seg. SA c/ Didefon SAIC s/ ord y Didefon SAICc/ Grupo Líder Asesores de Seg. SA s/ ord). contrato de leasing. Leasing con opción de compra. Características: si en un contrato de leasing las partes pactan expresamente la opción de compra, difieren para el futuro, no la ejecución de una compraventa sino la conclusión misma de ese contrato; no cabe confundir la celebración futura de un posible contrato, con la relación emergente de la opción, cuyo objeto eventual es aquella. La opción de compra comienza a funcionar si el cliente la ejerce; hasta tanto deberá el importe mensual por el servicio- en el caso, una fotocopiadora- según lo convenido (CNCOM sala B, 11-12-91, “Dixer S.A c/ Nueva Escuela Argentina 2000 SRL s/ ord)

2- la financiación:

Jurisprudencia: 1) el contrato de leasing, denominado también locación o arrendamiento financiero es, en esencia, una operación financiera consistente en facilitar la utilización de maquinarias y equipos a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced a una financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en

cuestión y garantizada con este, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable. 2) en los contratos de leasing, el cliente debe pagar periódicamente a la empresa prestadora una suma preestablecida en concepto de pago por el uso del bien locado; paralelamente, esta última le reconoce al primero el derecho de adquirir el bien utilizado al vencimiento del contrato, debiendo pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación. Caso contrario, si el cliente no ejerce ese derecho, deberá restituirse el bien al vencimiento del contrato (CNCOM sala A, 27-6-97, “Grupo Líder Asesores de Seg. c/ Didefon SAIC s/ ord)

3- el objeto inmediato

Contrato de leasing. Nulidad. Lesión subjetiva. Improcedencia: la empresa que celebre un contrato de leasing en el que expresamente se pactó la opción de compra sin abonar el valor residual, no puede pretender luego de abonar dos mensualidades la nulidad del contrato, con fundamento en el art. 954, C.C., por considerar desproporcionadas las prestaciones, toda vez que resulta insuficiente este único elemento para el encuadramiento pretendido, máxime cuando de las constancias de la causa surge que la pretensora no fue compelida a celebrar la contratación sino que su voluntad fue libremente determinada y expresada (CNCOM sala B, 11-12-92, “Dixer SA c/ Nueva Escuela Argentina 2000 SRL s/ ord)

Jurisprudencia (anterior a la 24441): contrato de leasing. Obligaciones de las partes. Obligaciones del locador: atento a que la carga de entregar el bien objeto del contrato de leasing pesa sobre la vendedora, la locadora ninguna responsabilidad asume por las demoras en la ejecución de tal prestación.

Pero ello no significa que los alquileres deban pagarse sin más, medie o no entrega de la cosa. Una cosa es desligarse de responsabilidad por los daños que pueda ocasionar el tardío cumplimiento del deber prometido y otra bien distinta es pretender fundar en esa estipulación del derecho a percibir el arriendo sin haber sido entregado el objeto debido (CNCOM, sala D, 28-12-84, “Cía Financiera de concesionarios Ford-Finanford” SA c/ V)

CONCLUSIONES

Antes que nada debo manifestar que esto fue mas que una tesis, es mas fue un trabajo muy completo de búsqueda de bibliografías variadas, comparaciones, recopilaciones, selecciones de distintos materiales, en fin, un trabajo intelectual de muchísimo tiempo. No fue fácil, ya que el contrato de leasing no solo tiene poca existencia en nuestra realidad comercial, sino que también la regulación legal de este contrato de financiación fue o es mas bien polémico, basta con observar la evolución doctrinaria y jurisprudencial relativo a su naturaleza jurídica(entre otras).

Creo que un eventual buen “uso y desarrollo” de este contrato seria mas que interesante a la hora de querer obtener desarrollos a nivel empresarial, comercial, etc... y así dejar atrás “eso de pensar que ser propietario del bien es la mejor manera de lograr éxitos...” así, tomando prestado las palabras del DR. Barreira Delfino, un experto en el tema quien dijo alguna vez que:” este prejuicio de investir la calidad de propietario ha sido el principal obstáculo psicológico que tuvo que derribar el leasing para lograr el desenvolvimiento actual...”, luego afirma también: “con la aparición del leasing pudo comprobarse que el uso del bien obtenido es idéntico al que ofrece la locación común, pero con el complemento de que el usuario tiene la facultad de adquirir su propiedad o disponer su reemplazo en el supuesto de obsolescencia. Así, el prejuicio señalado pudo ser vencido y, de este modo, el leasing pasa a compatibilizar el sentido de la propiedad sobre el bien con el uso de ese mismo bien, a través de un único acto de naturaleza indivisible”.

Después de transcribir estas frases, me convenzo una vez mas que este contrato típico pero por mucho tiempo casi atípico, sui generis, polémico por su naturaleza jurídica, debería ser útil en el trafico comercial-negocial-economico, eso sí hay que saber como, cuando , en fin en que circunstancias contratar bajo esta modalidad.

Otro punto que debo concluir es que al sancionarse la ley 25248 hace tan poco, mas exactamente el 10 de mayo de 2000, con todas las reformas que introdujo, su aplicación seguramente está todavía en su fase de gestación. Basta con observar la poca jurisprudencia

nacional que puede obtenerse de este contrato, y en realidad, la insuficiencia también abarca la doctrina, y digo esto último, pues no todos los doctrinarios que trataron este tema antes de la sanción de la ley 25248, terminaron o Quizás empezaron a escribir “la nueva versión” del leasing incluyendo y contemplando esta nueva regulación legal.

No cabe duda alguna que la 25248 ha sido el fruto evolutivo en la regulación del contrato de leasing, permitiendo así la adaptabilidad del marco normativo a la realidad económica- negocial. Es acertado el fundamento del PRCC del 98 cuando se sostuvo que: “ si bien la introducción del contrato de leasing por la ley 24441 significó un importante avance en la configuración legislativa del instituto, la práctica nacional y extranjera indican las conveniencias de algunas reformas de esa legislación, PARA HACER FACTIBLE EL USO DEL LEASING EN TODO SU POTENCIAL COMO FORMA DE FINANCIAMIENTO, en particular de bienes de capital para pequeñas y medianas empresas y de bienes de consumo”. Las ventajas de este contrato son notorias y superan en número de importancia a las desventajas; creo personalmente que si esta figura contractual se lo utilizara correctamente, tanto el tomador como el dador obtendrían sus beneficios ya que lo pretendido en un negocio es que las partes satisfagan sus pretensiones y que no haya perdedores, sino que salgan “ganadores”.

En lo personal, creo que es una excelente manera de combatir la obsolescencia, tomando en cuenta que hoy por hoy la tecnología y la informática son protagonistas fundamentales en el “desarrollo” de un país en todos sus aspectos, por ende, poder renovarla constantemente a través de esta figura contractual, es poder estar a la par de las competencias internacionales.

Por todo lo expuesto pienso que es muy importante enfocarse en los siguientes aspectos:

1-Propiciar mas este tipo de contrato moderno en nuestra sociedad ya que en otras latitudes es muy frecuente obviamente en economías mas 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 de capital 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-Si se trata de resolver los problemas de vivienda que aquejan a nuestro país, se debe aplicar el leasing inmobiliario que tanta positividad a obtenido en otros países, para facilitar la adquisición de vivienda a la clase de menores recursos económicos y así también promover la industria de la construcción .

4-Las empresas de leasing deberían permitirle a este contrato ser lo que en esencia es: Un tipo negocial flexible y adaptable a los flujos de caja de las empresas usuaria. En periodo de administración se debería amortizar el 70% y 75% de la inversión total, dejando un 30% y 25% como valor residual, lo que posibilitaría que el bien llegue al final de contrato con un valor residual aceptable en el mercado y la usuaria tenga en su haber una real opción de compra y no una obligación de adquirir el bien, como es la costumbre de hoy.

5-Se debe tener en claro las modalidades de leasing existentes para de esta manera escoger la adecuada y así satisfacer la necesidad.

6-Los contratos leasing se deben realizar tomando como base las características estructurales y funcionales existentes de tal manera que no causen agravio a las partes.

7-Las ventajas destacadas deben ser tomadas como parte de apoyo en la toma de decisiones para la elección de la forma de financiamiento.

8-Las empresas de leasing deberían permitirle a este contrato ser lo que en esencia es: un tipo negocial flexible y adaptarle a los flujos de caja de las empresas usuarias.

BIBLIOGRAFIA

- BARREIRA DELFINO, Eduardo “Leasing Financiero Tomo I”, (Buenos Aires, Roberto Guido, 1996.) 822 pags.
- BARREIRA DELFINO, Eduardo “Empresas- la contratación” , (Buenos Aires, De Palma, 2000.) 792 pags
- BARREIRA DELFINO, Eduardo “ Bancos y Actividades financieras- leasing financiero” , (Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 2000.) 789 pags
- CALEGARI DE GROSSO, Lydia “ El Contrato de Leasing- legislación y jurisprudencia” , (Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 2001) 485 pags
- FARINA, Juan.: “ Contratos comerciales modernos: modalidades de contratación empresaria”, (Buenos Aires, Astrea, 1999.) 562 pags
- FOWLER NEWTON, Enrique, “ Cuestiones contables fundamentales “, (Buenos Aires, Editorial Macchi, Argentina, 1991), 483 pags.
- GHERSI, Carlos. “ Contratos Civiles y Comerciales- partes general y especial- tomos I y II” , (Buenos Aires, Astrea, 1998.) 832 pags
- HIRSCH, León, “Contrato de Leasing”, (Buenos Aires, Revista del Notariado, número Extraordinario, 1995) 582 pags.
- MALUMIAN, Nicolas, “Leasing Análisis Legal, Fiscal y Contable”, (Buenos Aires, editorial La Ley S.A , 2000), 297 págs
- PAOLANTONIO, Martín “ Régimen Legal del Leasing- ley 25248” , (Santa Fe, Rubinzal-Culzoni, 2000.) 659 pags
- RIVERA, Julio, “Reformas al derecho privado. Ley 24441”, (Santa Fe, Rubienzal-Culzoni, 1995) 454 pags

www.clarin.com

www.leasingdeargentina.com

www.bolsamza.com.ar

