

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y JURIDICAS
UNIVERSIDAD DEL ACONCAGUA
CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

ALUMNO: COPPARONI, GUIDO LEONARDO

AÑO DE CURSADO: 2007

DIRECTOR DE SEMINARIO: Dr. GALLI REY, ROLANDO

TEMA: CONTRATO DE LEASING: DESARROLLO DE ASPECTOS GENERALES

LUGAR Y FECHA DE PRESENTACION: MENDOZA, MARZO 2008

**CONTRATO DE LEASING:
DESARROLLO DE ASPECTOS GENERALES**

Índice

INTRODUCCION	6
CAPITULO I	7
DE LOS CONTRATOS DE LEASING	7
1. Definición	7
2. Historia y evolución	9
CAPITULO II	10
ASPECTOS PARTICULARES DEL CONTRATO DE LEASING	10
1. Sujetos	10
2. Derechos y obligaciones de las partes	12
3. Tipos	13
4. Etapas de la operación	14
5. Elementos	16
6. Caracteres del Leasing	16
a) Caracteres Estructurales	16
b) Caracteres Funcionales	19
7. Ventajas y desventajas del Leasing financiero	19
CAPITULO III	22
ASPECTOS LEGALES DEL LEASING	22

1. Marco legal Nacional	22
2. Antecedentes jurídicos en nuestro país	22
3. El leasing en la legislación de los países de la región	24
4. El leasing en el MERCOSUR	25
CAPITULO IV	26
A. ASPECTOS IMPOSITIVOS DEL CONTRATO DE LEASING	26
1. Impuesto al valor agregado	26
2. Impuesto a las ganancias	26
3. Impuesto a los sellos	27
4. Operatoria del leasing	27
B. ASPECTOS CONTRACTUALES DEL LEASING	28
1. El contrato de leasing (operación básica)	28
a) Cuestiones Formales	28
b) Irrescindibilidad	28
c) Duración	29
d) Formulación de las cuotas de alquiler	29
e) Posibilidad de sustitución del bien	30
f) Opción final de compra	30
g). Impuestos y gastos	31
h) Garantía	31
i). Seguros	31
2. La compra del bien al proveedor por parte de la sociedad de leasing	31
3. Arriendo del bien	31
a) Entrega, instalación, identificación y uso del bien	31
b) La obligación de pago de la cuota	32
C. ESTUDIO COMPARATIVO CON OTRAS FORMAS DE DISPOSICIÓN DE BIENES	33
1. El leasing y el alquiler simple	33
a) Leasing	33
b) Alquiler simple	33

2. El leasing y la compra al contado	34
3. El leasing y venta a plazos	34
4. El leasing y el arriendo –venta	35
D. CONDICIONES EMPRESARIALES QUE FACILITAN LA OPCIÓN DEL LEASING COMO MÉTODO DE FINANCIACIÓN	36
1. La exigencia de que las cosas muebles hayan sido compradas por el dador para darlas en “leasing”	36
2. La cuestión del leasing de automotores y en los inmuebles	36
E. MARCO REGULATORIO DEL CONTRATO DE LEASING	38
1. Requisitos	38
2. Inscripción	38
3. Quiebra de las partes	39
4. Opción de compra	39
5. Garantía de evicción vicios redhibitorios	39
6. Regulación subsidiaria	39
7. Caso especial. incumplimiento por parte del tomador	40
CAPITULO V	41
EL LEASING SEGÚN LAS NORMAS CONTABLES	41
1. Terminología incorporada por la RT 18	41
2. Formas de contabilización del leasing	42
CAPITULO VI	52
ALGUNOS DATOS DE ACTUALIDAD	52
CONCLUSION	54
BIBLIOGRAFIA	55

INTRODUCCION

La palabra “Leasing” proviene del verbo “*to lease*”, que en inglés significa alquilar en el sentido de dar en arrendamiento. En nuestro país, a este tipo de contratos se los denomina con el nombre de arrendamientos financieros.

El leasing es un contrato de alquiler de bienes donde el arrendador adquiere un bien para arrendar su uso y goce, durante un plazo de tiempo contractualmente determinado. El arrendatario a cambio está obligado a pagar una cantidad periódica de dinero al que se denomina “canon”. Una vez finalizado el contrato, el arrendatario puede ejercer o no la opción de compra del bien en arrendamiento y prorrogar el contrato por un tiempo determinado.

El contrato de arrendamiento, es una herramienta que favorece tanto a empresas de bienes como de servicios ya sean estas grandes o pequeñas, fue específicamente legislado en nuestro país a partir del año 2000 por lo que se encuentra en plena etapa de desarrollo y expansión, lo que se ve reflejado en el gran crecimiento sostenido de su utilización en los últimos años.

En adelante, procuraremos analizar las características de esta ventajosa operatoria, partiendo desde su origen y evolución en el tiempo hasta llegar a sus más recientes aplicaciones, y así, desarrollar sus aspectos más importantes para enfocarlo en el marco legal e impositivo que actualmente lo encuadra en nuestro país, su tratamiento contable y su incidencia económica y financiera en las entidades que lo utilizan.

CAPITULO I

De los contratos de leasing

1. DEFINICION

Consiste en aquel contrato de alquiler de bienes donde el arrendador (sociedad de Leasing) adquiere un bien para arrendar su uso y disfrute, durante un plazo de tiempo determinado contractualmente (normalmente coincide con la vida útil del bien). El arrendatario a cambio está obligado a pagar una cantidad periódica (constante o variable, y lo suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien y los gastos aplicables).¹

Una vez finalizado el contrato, el arrendatario tiene tres opciones;

- ejercer la opción de compra del bien por el valor residual (diferencia entre, el precio de adquisición inicial que tuvo el arrendador más los gastos e intereses, y las cantidades abonadas por el arrendatario).
- no ejercer la opción de compra y por tanto devolver el bien.
- prorrogar el contrato de arrendamiento, con el pago de cantidades periódicas menores.

Leasing Financiero. Art. 27, Ley 24.441

Art. 27- Existirá contrato de leasing cuando al contrato de locación de cosas se agregue una opción de compra a ejercer por el tomador y se satisfagan los siguientes requisitos:

- a) que el dador sea una 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;*

¹ SEGURADO LLORENTE, Juan Luis, El Leasing (Barcelona Vecchi, 1992), pág. 12.

- c) *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;*
- 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 períodos de alquiler estipulados, o antes si así lo convinieron las partes.*

El leasing financiero presupone la participación de una entidad financiera o compañía de leasing que compra el bien para darlo en leasing al tomador. Es decir que en el leasing financiero existen necesariamente la intermediación de una entidad financiera o compañía de leasing, característica esta que marca la diferencia con el leasing operativo.²

Leasing Operativo. Art. 28, Ley 24.441

Art. 28 – También podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios, agropecuarias o actividades profesionales que el tomador utilice exclusivamente con esa finalidad. Serán aplicables a este contrato las disposiciones de los incisos b), c), y d) del artículo anterior (art. 27) 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.

Hoy en día es muy común que las empresas productoras de equipos de computación - entre otras- ofrezcan a los potenciales usuarios la adquisición de sus productos por el sistema denominado “leasing operativo”.

Aquí no hay intermediación de una entidad financiera o una compañía de leasing, sino que es el fabricante directamente quien celebre el contrato con su cliente. A este contrato se le aplican los mismos recaudos caracterizantes que el artículo 27 en sus incisos b, c y d; en particular se requiere la opción de compra.

² HIGHTON y Otros, Leasing Operativo. Art 28, Ley 24.441. pag. 110

En conclusión el leasing operativo y el leasing financiero son dos contratos distintos, aunque ambos prestan similares ventajas para el tomador del leasing.³

2. HISTORIA Y EVOLUCION

El leasing tiene su origen en EE.UU. con la creación de la empresa pionera de esta actividad: la United States Leasing Corporation.

El desarrollo tecnológico y la consecuente necesidad de un reequipamiento más frecuente en un contexto de carencia de capitales en las propias empresas por un lado, y de créditos a medio plazo en el mercado financiero por el otro, parecen haber sido los factores desencadenantes para la aparición de la primera sociedad de leasing.

A partir de la aparición de la primera empresa de leasing, en 1952, hasta principios de la década de los setenta, el número de entidades en esta actividad había crecido a trescientas aproximadamente, de las cuales veinte cinco eran de gran envergadura. El porcentaje de inversiones anuales financieras por leasing se situaba próximo al 4% a principios de la década de los setenta. La tasa de expansión anual de la operación, después de haber alcanzado cotas del 30% anual entre los años cincuenta y sesenta, se estabilizaba en un 15% a partir de 1973, debido principalmente a la mayor capacidad de auto información de las empresas americanas y la menor rigidez de la legislación fiscal. A fines de 197 el valor de bienes de equipo financiado por leasing se aproximaba a los 100.000 millones de dólares. En la actualidad, la cuarta parte de las nuevas inversiones se realizan por leasing.⁴

La evolución en Europa se ha centrado principalmente en cuatro países: Francia, Gran Bretaña, Italia y Alemania. En estos países se factura anualmente más del 80% de leasing de Europa occidental, y el valor de los financiados por esta fórmula supera el 90% del total europeo. España está considerada como uno de los países con mejores perspectivas de evolución del sector, tal y como lo demuestran las cifras registradas.

³ FARINA, Juan M., Contratos comerciales modernos, (Astrea, Buenos Aires, 1995). Pág.505.

⁴ SEGURADO LLORENTE, Juan Luís, Op. Cit., pág. 28.

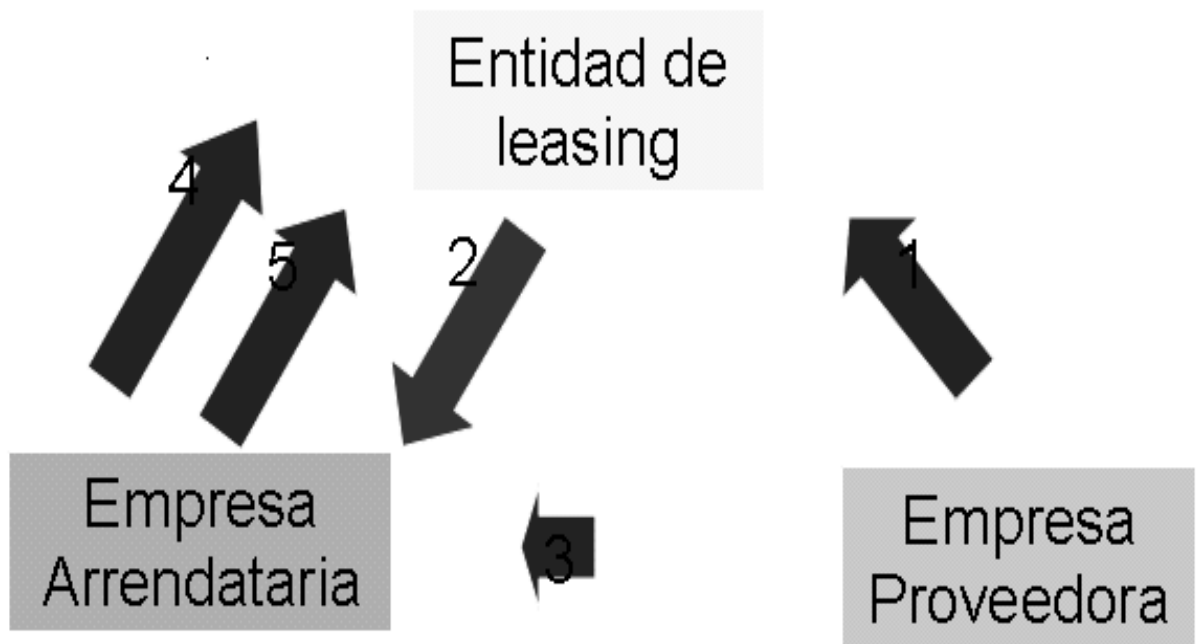
CAPITULO II

Aspectos particulares del contrato de leasing

1. SUJETOS

- **El usuario:** la figura del usuario no plantea inconvenientes especiales desde el punto de vista jurídico. Puede ser cualquier sujeto físico o jurídico.
- **La sociedad de leasing:** como parte interviniente de la operación, debe entenderse como una entidad financiera con especificidad propia en cuanto a la práctica de esta actividad.
- **El proveedor:** en relación a los aspectos jurídicos de la operación, el proveedor o suministrador del bien no presenta cuestión particular que se deba destacar.

Su intervención se limita a la relación jurídica que establece con la sociedad de leasing, la cual se concreta en el contrato de compraventa del bien con destino a la operación de leasing.



(1) La entidad de leasing adquiere el bien al proveedor

(2) La entidad de leasing cede el uso al arrendatario

(3) El proveedor entrega el bien al arrendatario

(4) El arrendatario paga un precio distribuido en cuotas periódicas a la entidad de leasing

(5) Al término del contrato, el arrendatario puede elegir:

* Devolver el bien a la entidad de leasing

* Ejercer la opción de compra, adquiriendo el bien a cambio de su valor residual.

* Renovar el contrato de leasing

2. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES⁵

Entidad de leasing

DERECHOS	OBLIGACIONES
<ul style="list-style-type: none">• Exigir pago precio pactado• Reclamar indemnización en su caso Resolver contrato en caso de incumplimiento Inspeccionar la utilización del bien.	<ul style="list-style-type: none">• Adquisición del bien a un proveedor determinado Informar al usuario de sus obligaciones Cumplir el contrato hasta su finalización

Usuario

Derechos	Obligaciones
<ul style="list-style-type: none">• Exigir la entrega del bien• Ejercitar la opción de compra Adquirir el bien antes de finalizar el contrato, pagando todas las cuotas y el valor residual anticipadamente	<ul style="list-style-type: none">• Pagar el precio acordado en el plazo establecido• Utilización correcta del bien• Correr con los gastos de conservación y seguros

⁵ **BARERA DELFINO, Eduardo**, Aspectos jurídicos y operativos del leasing (Buenos Aires, Astrea, 1989). Pág. 44/45.

Proveedor

Derechos	Obligaciones
<ul style="list-style-type: none">• Recibir de la entidad de leasing el precio estipulado	<ul style="list-style-type: none">• Entregar el bien en buenas condiciones Responder ante defectos del bien Prestar asistencia técnica si así está estipulado

3. TIPOS

I. “Leasing” Operativo:

Esta modalidad de “leasing” se da como un contrato de servicios, en bienes que tiene una alta demanda, motivo por el cual puede volverse a arrendar con facilidad.

II. “Leasing” Financiero:

El “Leasing” financiero es aquella operación mediante el cual el usuario que requiere de un determinado bien o equipo, solicita a una entidad Financiera o empresa especializada en “Leasing” que lo adquiera y se lo arriende. Adicionalmente, los contratos se le reserva al usuario una opción de comprar, al finalizar el arriendo, el bien objeto del contrato, contra el pago del valor residual.

El “Leasing” financiero se distingue del operativo en que el arrendatario no puede cancelar el contrato mediante aviso previo, situación que sí contempla el “Leasing” Operativo. Por otro lado, este último se diferencia del primero en que no plantea una opción a compra al final del contrato.

En el presente trabajo, procuraremos referirnos principalmente al contrato de arrendamiento financiero.

III. Definición que adoptamos

Habr  contrato de leasing cuando una parte, a solicitud de otra, se obliga a adquirir y/o facilitarle el uso de un bien de capital o de equipo, por un plazo determinado en funci3n del recupero de la inversi3n y, a su vez, esta última se obliga a pagar un precio cierto de ese uso, de modo tal de amortizar su valor de adquisici3n e intereses, asumiendo los riesgos y vicios inherentes y reservándose la posibilidad de adquirir el bien o equipo facilitado, a la conclusi3n del período pactado, por un valor residual prefijado en el mismo contrato que forma parte de la inversi3n realizada.

4. ETAPAS DE LA OPERACI3N

1. Fase preparatoria

a. Elecci3n del bien y del proveedor:

- Estudio técnico del equipo
- Estudio de la cuantía de la inversi3n necesaria
- Estudio y análisis de la influencia de tal inversi3n en el funcionamiento de la empresa
- Decisi3n de la forma de financiaci3n
- Primeros contactos con la sociedad de leasing si se ha adoptado el arrendamiento financiero como forma de financiaci3n. La toma de contacto puede ser directa, es decir efectuada por el propio usuario potencial, o bien indirecta en la cual interviene el proveedor del bien o el agente de leasing.

b. Solicitud de leasing:

- Los contactos previos adquieren un carácter formal con la presentaci3n de la solicitud de leasing.

- La solicitud recoge los datos de identificación del solicitante, sus datos comerciales, el objeto de la operación, las características técnicas del material, destino, ventaja, etc., y los otros datos del avalista, si fuese necesario.

c. Examen y estudio de la solicitud por parte de la sociedad de leasing:

La sociedad de leasing lleva a cabo un estudio de la solvencia, comportamiento en los pagos y de la situación económica financiera del potencial usuario a partir de los datos emanados de la solicitud de leasing. Esta evaluación no difiere sustancialmente de la realizada por cualquier institución financiera en el proceso de concesión de un préstamo.

No obstante, dicho estudio no se agota en este punto. Las peculiares características de la operación de leasing hacen necesario un análisis de riesgo mucho más amplio. La sociedad de leasing, antes de la firma del contrato, debe ponderar la evolución de la inversión propuesta en la gestión de la empresa usuaria con lo que las condiciones ofrecidas en aquel dependerán también de esta evaluación.

Para ello, se efectúan los siguientes estudios:

Análisis del bien a arrendar

- Costo y calidad
- Asimilación técnica a las necesidades del usuario
- Depreciación económica prevista
- Potencialidad de venta en el mercado de segunda mano

Análisis financiero de la inversión

- Previsión de ingresos provenientes de la inversión
- Previsión de desembolsos
- Flujos de tesorería (cash flow)

2. Operaciones básicas

- Acuerdo y firma del contrato
- Arriendo del bien
- Triple opción final: devolución compra y nuevo arriendo
- Operación complementaria

3. Operación complementaria

Compra del bien al proveedor por parte de la sociedad de leasing

5. ELEMENTOS

Arrendador o Propietario (Locador): Es la Entidad financiera que adquiere el bien indicado por el Cliente.

Arrendatario o Usuario (Locatario): Es el Cliente que utiliza el bien mediante el pago de cuotas periódicas a la sociedad “Leasing”.

Proveedor o Fabricante: Tiene una participación marginal por ser quien abastece el bien y hace el primer contacto con el cliente.

Contrato: Es el documento firmado entre el arrendador (Locador) y arrendatario (Locatario), mediante el cual se concreta la operación. Se especifica las características del bien objeto del Leasing así como un plazo y normas que regulan su uso.

Canon: Son los pagos periódicos que se realizan como contraprestación por el activo arrendado.

Opción a compra: Modalidad característica de este contrato por la cual el arrendatario puede obtener la propiedad del bien a cambio del pago una suma de dinero equivalente a su valor residual.

Valor Residual: Es un porcentaje del valor del bien que puede ser pagado al final del contrato. Es el valor que el bien conserva una vez extinguida su vida útil.

6. CARACTERES DEL LEASING

En el contrato de leasing estos caracteres se advierten en la naturaleza de su composición, del contenido de las prestaciones asumidas cada una de las partes y de la forma como se obtiene el cumplimiento las mismas; las funcionales, a su vez, se derivan del rol que a él le corresponde desempeñar dentro del mercado financiero como complementaria a las tradicionales fórmulas de financiación de la empresa. Empecemos, entonces, con las estructurales diciendo que el leasing es un contrato:

a) Caracteres Estructurales

1- Típico o nominado:

El leasing, esta institución financiera, tal como acontece hoy en los países donde él tiene presencia significativa, en el Perú es un contrato típico, y ello, en efecto, porque el Derecho positivo, luego de individualizar el leasing a través de una serie de elementos y datos peculiares, lo ha valorado y le ha atribuido una concreta regulación: primero, el Dec. Leg. 212, después del Dec. Leg. 299.

Aunque, debemos subrayar, el legislador, como ya es q habitualmente la aparición de nuevas instituciones contractuales, al redactar este dispositivo se ha preocupado más de los aspectos tributarios y financieros que del aspecto sustancial.

2- Principal:

Nuestro Ordenamiento Jurídico positivo y, en su momento, la doctrina predominante, confieren al leasing el título de contrato principal, y ello, sin duda, porque tiene vida propia, independiente lógica y jurídicamente de cualquier otro contrato. Según esto, pues, el contrato de compraventa, seguros y otros, a pesar de tener la calidad de principales, tienen en el leasing la de accesorios.

3- Consensual:

El contrato de leasing, como eficaz y reconocido medio de financiamiento puesto al servicio de la empresa actual para contribuir a su modernización y, en efecto, a su eficiencia, no queda al margen de esta realidad: su consensualidad es admitida por unanimidad, pues ella en si resulta evidente. Por ello, cuando el artículo 8 del Dec. Leg. 299 prescribe que “el contrato de arrendamiento financiero se celebrará mediante escritura pública...”, debemos, interpretar tal exigencia sólo como una formalidad ad probationem, en razón que ella no se requiere para otorgar relevancia jurídica a la voluntad contractual, pues el negocio es eficaz cualquiera sea la forma de exteriorización, sino el sólo efecto de hacer posible la prueba de la

existencia del contrato, o de su contenido sobre la forma en el leasing nos referimos.

4- Oneroso:

En el contrato de leasing, el sacrificio patrimonial que experimenta la empresa financiera, al adquirir el bien y conceder el uso del mismo durante un plazo inicial, se ve compensado con el pago del canon periódico que recibe y, en su oportunidad, por el pago del valor residual pactado para la ulterior transferencia de la propiedad del bien. A su turno, la empresa usuaria surge un sacrificio patrimonial al tener que pagar los respectivos cánones, pero se beneficia con el uso, disfrute y, a su sola decisión, con la propiedad del bien que ha sido materia del contrato.

5- Conmutativo:

Se impone la categorización del leasing como contrato conmutativo y ello, ante todo, porque en el acto mismo de estipulación de este negocio, cada parte realiza la valoración del sacrificio y la ventaja que le depara su celebración. Con razón, pues, se dice que cada parte conoce con la debida anticipación, cual es la importancia económica que el contrato reviste para ella.

6- De duración :

Podemos decir, que el leasing es un contrato de duración porque las prestaciones, tanto de la empresa de leasing como de la usuaria, se van ejecutando en el tiempo, durante un lapso prolongado.

7- De prestaciones recíprocas:

El leasing, acorde con la terminología del Código civil, es un contrato con prestaciones recíprocas, donde la empresa de leasing es acreedora de los cánones e, inversamente, deudora de los bienes, sean estos muebles o inmuebles; en tanto, la usuaria es acreedora de los bienes y deudora de los cánones.

b) Caracteres Funcionales

Habiéndonos referido a los que consideramos caracteres estructurales del leasing, nos interesa ahora hacer mención a los que la doctrina y jurisprudencia destacan como funcionales, a saber:

1- **De financiación:**

Las doctrinas económica y jurídica están de acuerdo que la más marcada entre las particularidades del leasing es la de ser un contrato de financiación. El predominio de esta finalidad es patente, obvia, debido en lo fundamental a que el leasing tiene como objetivo primario ofrecer a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a las líneas de crédito tradicionales.

2- **De cambio:**

El contrato de leasing, permite la circulación de la riqueza, al conceder el uso y goce económico de un bien, por un plazo determinado, y al otorgar la totalidad de los poderes económicos que tiene sobre el bien materia del negocio, si se hace uso de la opción de compra; de otro, posibilita una mayor eficiencia y expansión de la empresa usuaria, incrementando su producción y sus resultados la vez que se incentiva la sustitución y renovación de los bienes de capital, impulsando, en consecuencia, el desarrollo del sector de la industria y el comercio.

3- **Traslativo de uso y disfrute:**

Se puede decir que el leasing es un contrato traslativo de uso y disfrute de bienes de capital y, eventualmente, es título para la adquisición de la propiedad de los mismos, si es que la empresa usuaria decide que esa es la opción más conveniente a sus propios intereses al final del plazo contractual.

7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING FINANCIERO

a) *Ventajas y desventajas del leasing financiero*

VENTAJAS

- Se produce una financiación del 100%
- Es una operación de financiación realizada por entidades financieras o sociedades especializadas.
- Los pagos en concepto de canon pueden ser deducibles del beneficio imponible.
- Permite no incorporar bienes que con el tiempo pueden no ser útiles.
- Suele tener un trámite de otorgamiento más simple pues la propiedad queda en poder del DADOR.
- Permite a la pequeña como a la gran empresa contar con elevada tecnología, sin utilizar sus recursos financieros.
- Como normalmente se trata de un bien de capital permite pagar el canon con los ingresos que produce.
- Los defectos y riesgos del bien corren por cuenta del tomador.
- El dador, al ser dueño del bien, lo amortiza impositivamente.
- El capital que la empresa no invierte en adquirir el bien le permitirá afrontar otras exigencias del giro de su actividad.
- Ante la posibilidad de restituir el bien al final del plazo del contrato, el tomador no sufre la obsolescencia del bien.

DESVENTAJAS

- La contratación internacional del leasing mobiliario puede crear una dependencia de empresas argentinas hacia el extranjero, con países productores de bienes de avanzada tecnología.
- A veces, con el avance vertiginoso de la tecnología, es muy difícil determinar el plazo de obsolescencia del bien.

- El DADOR está muy desprotegido (en el caso del leasing mobiliario) frente a un TOMADOR que podría enajenar el bien a un tercero de buena fe. Ya que en la Argentina no se puede perseguir una cosa mueble adquirida de buena fe. Si el TOMADOR no hace uso de la opción de compra le genera al DADOR el inconveniente de tener que revenderlo, alquilarlo, etc.

b) ***Tipología según ciertos aspectos de la operación***

- **Según los bienes objeto del leasing**

Mobiliario

Inmobiliario

- **Según el procedimiento**

Directo: el arrendamiento recurre directamente a la sociedad de leasing para obtener la financiación del bien.

Indirecto: el proveedor del bien promueve la intermediación de la sociedad de leasing para financiar sus ventas.

- **Según la duración**

Leasing de corto, mediano y largo plazo.

- **Según la cuantía de la operación**

Pequeño

Mediano

Gran leasing

c) ***Lease back***

Este tipo de leasing es llamado leasing de retro, es una fórmula de leasing en la cual el futuro arrendatario, un empresario o usuario, se desprende de un bien de su propiedad, vendiéndolo a una sociedad de leasing, que a su vez se lo arrienda en régimen de leasing propiamente dicho. La ventaja financiera que se obtiene con esta operación es la conversión del inmovilizado en recursos disponibles, mediante la reducción del primero a cambio de aumento de los segundos.

CAPITULO III

Aspectos legales del leasing

1. MARCO LEGAL NACIONAL

Existen diferentes normas que encuadran al contrato de leasing en nuestro país, entre ella podemos encontrar:

- Ley 25.248 (Ley de leasing)
- Ley 21.526 (Ley de entidades financieras) – “dar en locación bienes de capital adquiridos con tal objeto”
- Principios generales y rectores (Código Civil)
- Decreto 1038/2000 y 1352/2005 (tratamiento tributario)

En la actualidad, el contrato de leasing ha dejado de ser un contrato atípico, para pasar a ser considerado como un contrato semi-típico, regulado por la Ley 25.248.

2. ANTECEDENTES JURIDICOS EN NUESTRO PAIS

Con espíritu visionario, y debido al éxito demostrado en los países desarrollados, en el mes de enero de 1969 se incorpora esta figura extranjera a la Ley 18061, de Entidades Financieras, en los artículos 18 inciso i) y artículo 20 inciso k). En estos se autoriza a los bancos de inversión y a las compañías financieras a dar locación de bienes de capital adquiridos con tal objeto.

Salvo los artículos mencionados, no existían otras referencias legales. El Banco Central de la República Argentina tampoco reglamentó específicamente su práctica.

La Ley 21.526 (junio de 1977), sustitutiva de la Ley 18.061, no modificó nada respecto de este tema. Así, la improvisación y los usos y costumbres importados fueron generando elementos ad-hoc que rigieron su utilización.

El diario argentino Clarín publicó el 11 de mayo de 2000 cifras sobre el volumen de dinero que representó el leasing en 1999 donde el mismo movilizó en los EE.UU. U\$S 183.400 millones, en Brasil U\$S 13.300 millones, México U\$S 2.000, Colombia U\$S 1.750 y la Argentina U\$S 970 millones de dólares de financiación.

En los Estados Unidos el leasing representa aproximadamente un tercio de los gastos totales insumidos en bienes de capital mientras que en la Argentina un 4,9 % de la inversión en equipos según lo informado por el diario argentino El Cronista Comercial del 3 de mayo de 2000.

En la Argentina, no existía regulación legal de esta nueva fórmula financiera, si bien fue mencionada por las leyes de entidades financieras 18.061 y 21.526 como un contrato que podían realizar ciertas entidades. Recién, en 1994 se sanciona la Ley N° 24.441 en cuyo título II aparece normado este tipo de figura para luego ser reemplazado por un nuevo texto normativo en el año 2000, la Ley N° 25.248 *Contrato de leasing*.

En consecuencia, el marco legal del leasing está regulado por la Ley N° 25.248 (B.O. 14/06/2000), mientras que el marco tributario fue reglamentado por el decreto N° 1038/00 (B.O. 14/11/2000) y el decreto 1353/2005.

Actualmente el marco contable del leasing no poseía un tratamiento específico aún cuando existen distintos pronunciamientos doctrinarios donde cabe destacar a Barreira Delfino (1978), Biondi (1993) y Fowler Newton (1995), entre otros.

Sin embargo, con la sanción de la RT 18 (NCP: desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular), en su segunda parte incorpora la sección 4 (Arrendamientos).

También, la RT 19 (modificaciones RTs 4, 5, 6, 8, 9, 11 y 14) en la sección A.3 (Bienes de Uso) del capítulo VI (información complementaria) modifica a la RT 9. Por último, la RT 17 (NCP: Desarrollo de cuestiones de Aplicación General) en la sección 5.11.1.2 (Depreciaciones) incorpora el tratamiento particular de las amortizaciones.

Obstáculos a su desarrollo en nuestro país ⁶

Varias son las razones que hasta ahora han obstado a la difusión del leasing en la Argentina.

⁶ HIGHTON y Otros, Op. cit. Pág. 108/109

La mayoría de ellas se vincula a los costos financieros. En primer lugar el alto costo del financiamiento en nuestro país conspira contra ésta como contra cualquier otra operación de crédito.

Otro problema significativo en países con actividad industrial no suficientemente desarrollada, es la inexistencia de un mercado secundario para los bienes de capital. La idea es que el tomador del leasing pueda, entre otras posibilidades, restituir el bien a la finalización de un cierto período. Es obvio que el bien es inútil a la entidad financiera, por lo que ésta debe enajenarlo, situación que se vería complicada por la falta de un mercado secundario de bienes constituido por pequeñas empresas que podrían aprovechar los bienes devueltos.

En Argentina hasta ahora el mercado secundario es virtualmente inexistente en la mayoría de los rubros, prueba de ello son los remates judiciales de máquinas prendadas, en los que se obtienen precios irrisorios. Uno de los pocos artículos con mercado secundario fluido es el de los automotores usados; probablemente ello esté contribuyendo al desarrollo del sistema de enajenación de automóviles nuevos por el sistema de leasing.

3. EL LEASING EN LA LEGISLACION DE LOS PAISES DE LA REGION

En la Argentina: Ley 24.441 y el Decreto 627/96

En Brasil: Ley 6.099 y Ley 7.132.

En Chile: no existe una ley específica, pero ha adquirido un impulso significativo al amparo de las instituciones bancarias (se regula por el Código Civil y lo pactado entre las partes). La Ley General de Bancos N° 18.576 (del año 1986) expresa que las entidades bancarias pueden constituir filiales para brindar estos servicios. Por otro lado, la Ley General de Bancos n°18.707(de 1988) expresa que la actividad del Leasing será fiscalizada y regulada por la Superintendencia de Bancos, y ha dictado algunas circulares al respecto. Finalmente, en 1994, la Ley 19.281 autoriza la creación de Sociedades Inmobiliarias para la construcción de viviendas para la venta o arrendamiento, pero no refleja exactamente la tipificación del Leasing.

En Paraguay: no existe una legislación específica, solo se autoriza a los Bancos e instituciones Financieras a través de la Ley 417.

En Uruguay: Ley 16.072.

4. EL LEASING EN EL MERCOSUR

Es importante destacar el compromiso de los países que integran el MERCOSUR en lo referido a armonizar sus legislaciones en aquellos casos en que existan diferencias jurídicas que posibiliten la preferencia de un país u otro debido a facilidades, ya sean fiscales, administrativas, etc.

En el caso del leasing no existe una estructura legal homogénea, y si debido a las necesidades regionales de financiación para equipamiento y modernización empresaria, el leasing ocupara un lugar destacado, tendríamos la oportunidad de preparar normas uniformes y más completas.

CAPITULO IV

A. Aspectos impositivos del contrato de leasing

1. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Analizaremos el crédito fiscal en cuatro contratos alternativos, como se detalla a continuación.

1) **Leasing**

Se generan créditos fiscales periódicos sobre los servicios del leasing y uno final sobre el valor residual.

Para poder tomar el crédito fiscal sobre los servicios periódicos será necesario que el contrato de leasing supere 1/3 de la vida útil del bien, en caso contrario, el hecho imponible se perfecciona en el momento de devengarse el pago o su percepción, el que resulte anterior.

2) **Compraventa al contado**

Se genera un único crédito fiscal al momento de la compra.

3) **Compra venta a crédito**

Se genera un crédito fiscal al momento de la compra sobre el precio del bien y crédito fiscal periódico por los intereses de la financiación

4) **Alquiler**

Se genera crédito fiscal sobre el canon. La locación de inmuebles se encuentra exenta del impuesto.

2. IMPUESTO A LAS GANANCIAS

La ley del impuesto no contiene disposiciones específicas para el tratamiento de leasing. A través de la aplicación de las normas generales del impuesto, el tratamiento es el siguiente:

- Para el adquirente el alquiler representa un gasto reducible,
- En el caso de ejercerse la opción de compra o no, para el adquirente estará incorporando

un bien a su activo.

En el caso de leasing, el servicio se deduce como gasto. Para la alternativa de compra venta al contado, las depreciaciones contables se deducen como gasto periódicamente.

En la compra venta a crédito las depreciaciones y los intereses pagados se deducen periódicamente.

En el alquiler se deduce periódicamente el canon.

3. IMPUESTO A LOS SELLOS

La transferencia de inmuebles destinada a muebles de oficina esta alcanzada por este impuesto.

En el caso del leasing, para el tomador el hecho imponible nace en el momento de ejercer la opción a compra.

En la compra venta, el hecho imponible nace al momento de la compra.

4. OPERATORIA DEL LEASING

Sale and lease back

Esta expresión de la lengua inglesa se refiere a aquella operación dada por la venta de un bien propio a un ente, con quien se pacta una operación de leasing referida a un mismo mes, y al fin del periodo efectuar la recompra del bien. Esta operatoria es realizada a los efectos de disponer de un mayor capital de trabajo para un mejor desarrollo de las operaciones.⁷

B. Aspectos contractuales del leasing

1. EL CONTRATO DE LEASING (OPERACIÓN BASICA)

El contrato de leasing es un contrato mercantil en que una de las partes, mediante precio determinado, se obliga a adquirir una cosa cierta y ceder su uso a la otra parte por un periodo, al término del cual esta deberá devolvérsela o, a su elección, comprársela a un precio

⁷ BUONOCORE, Vicenio, El Leasing (Madrid, MadFre, 1974). Pág. 115

adicional.

a) Cuestiones Formales

El contrato de leasing se formaliza por escrito de acuerdo con modelos generales (impresos), los cuales presentan las condiciones de carácter general del acuerdo, y que las sociedades de leasing disponen a tal efecto. El contrato debe recoger explícitamente los siguientes datos:

- Tipo de interés nominal utilizado
- Periodicidad de los devengados y sus fechas correspondientes
- Comisiones y actos repercutibles
- Derechos que corresponden a la entidad de crédito
- Derechos de clientes en relación al posible reembolso anticipado de la operación
- Derechos restantes a ser incluidos en el contrato de acuerdo con la normativa específica del leasing

Las condiciones del contrato se basan en el estudio y evaluación de riesgos por la que la extensión en cuanto al contenido del mismo es significativa. La complejidad se debe principalmente a las múltiples situaciones de riesgo que se pueden producir.

b) Irrescindibilidad

El contrato de leasing no es rescindible de forma unilateral de parte del usuario-arrendatario antes de la finalización del periodo inicial de arrendamiento acordado.

c) Duración

La duración del contrato de leasing es el periodo que media entre la firma del documento formalizador de la operación de arrendamiento financiero y el momento pactado para la finalización del periodo de sesión de uso.

Tres aspectos son considerados para establecer la extensión del periodo bajo contrato:

- La presunta vida útil del bien
- La tasa de amortización fiscal
- El proceso de refinanciación de la sociedad de leasing

Una duración de contrato que no sea inferior ni marcadamente superior a la presunta vida económica técnica del bien, no muy diferente del periodo de amortización fiscal y que además tenga en cuenta los factores temporales de refinanciación de la sociedad arrendadora la cual es aquella que se aproxima a la tendencia general expuesta en este sentido.⁸

Legalmente los contratos de leasing deben tener una duración mínima de dos años, si el objeto de los mismos son bienes muebles, y de diez años si su objeto los constituyen bienes inmuebles.

d) Formulación de las cuotas de alquiler

Al determinar las cuotas de alquiler se tienen en cuenta los siguientes factores:

- La amortización del bien
- Los intereses y cargas financieras
- Los gastos de administración de la sociedad
- Los impuestos
- El margen de beneficios

La cuota de alquiler incluye la parte correspondiente a la amortización del costo del bien, el cual es recuperado por la sociedad de leasing, al término del periodo revocable.

Los intereses se fijan en función de:

- La tasa de refinanciación o tasa de redescuento
- La coyuntura económica
- La cuantía de la operación
- La solvencia del usuario arrendatario

Los gastos de administración se refieren a gastos de informes, estudio, documentación.

La modalidad de pagos por periodos vencidos es la más utilizada pueden ser mensuales, trimestrales o anuales. Las cuotas de alquiler pueden ser lineadas a constante creciente o decreciente.⁹

⁸ SEGURADO LLORENTE, Juan Luis, Op. Cit., pág 120/126

⁹ Ibidem, pág. 128

La consideración de los factores antes mencionados es totalmente variable y depende de las circunstancias específicas de la operación de que se trate.

e) Posibilidad de sustitución del bien

Solo señalaremos que es posible una cláusula que permita al usuario-arrendatario rescindir el convenio bajo ciertas condiciones.

f) Opción final de compra

Esta opción es la principal de las tres que puede recoger un contrato de leasing: restitución del bien, prórroga de arrendamiento o compra del bien.

El valor final de compra debe figurar expresamente en el apartado de condiciones de fin del plazo de arrendamiento. Dicho plazo es el acordado en caso de optarse por la adquisición del bien, así también como el plazo para ejercitar la opción en cuestión.

Una de las condiciones peculiares es el hecho de que el arrendatario deba quedar en libertad de adquirir o no el bien al final del periodo irrevocable de alquiler. Naturalmente, el arrendatario es libre de aceptar el compromiso del arrendador de dejarle, al final del contrato, la elección entre a devolución o la compra del bien. Si esto no fuera así, estarían frente a un contrato de compra venta disfrazado, ya que el arrendatario se vería obligado a formalizarla al término del mismo.

g) Impuestos y gastos

Los impuestos, tasas y gastos de toda índole corren por cuenta del arrendatario.

h) Garantía

La principal garantía para la sociedad arrendadora es la misma propiedad del bien arrendado.

El contrato puede ser ampliado o completado con la exigencia de una serie de garantías tales como:

- Deposito a la firma del contrato
- Avales o garantías personales en el caso de sociedades comerciales
- Seguros

i) Seguros

Los costes de los seguro son de responsabilidad del arrendatario.

2. LA COMPRA DEL BIEN AL PROVEEDOR POR PARTE DE LA SOCIEDAD DE LEASING

La compra del bien al proveedor constituye una operación complementaria. El acto de la compra del bien, operación que debe ser contemplada fuera del alcance de la operación de leasing como tal, lleva consigo el nacimiento de coexistencia de relaciones jurídicas entre el proveedor y la sociedad de leasing en el marco de un contrato de compraventa, y entre la sociedad de leasing y el arrendatario en el marco de un contrato de leasing. La sociedad arrendadora solo está dispuesta a la adquisición del bien si el arrendatario ha firmado el contrato de arrendamiento que lo compromete.

3. ARRIENDO DEL BIEN

a) Entrega, instalación, identificación y uso del bien

El arrendatario usuario recibe el material y el servicio de instalación, si cabe, directamente del proveedor en el plazo y lugar oportunamente acordados entre éste último y la sociedad arrendadora. La entrega queda formalizada mediante un acta de recepción, una vez cumplimentada esta instancia, se puede decir que se inicia la ejecución del contrato de arrendamiento.

Los gastos de entrega, instalación, transporte, riesgo, etc. corren por cuenta del usuario arrendatario.

b) La obligación de pago de la cuota

La obligación de pago es, junto con el adecuado uso del bien, la prestación fundamental del usuario en el contrato. El contrato establece claramente:

- El carácter periódico
- Importes a pagar
- Los intereses de la mora
- La modalidad habitual de documentación de los pagos

C. Estudio comparativo con otras formas de disposición de bienes

1. EL LEASING Y EL ALQUILER SIMPLE

a) Leasing:

- **Especialización**
El grado de especialización, en términos de bienes, es más alto, dado que ésta adquiere el material según las necesidades y especificaciones del arrendatario
- **Duración**
La duración del contrato es de mediano a largo plazo
- **Características del bien**
Los bienes son totalmente nuevos por regla general y la necesidad de su uso posee un carácter permanente.
- **Relación con los bienes**
La sociedad de leasing no ejerce ninguna función, ni asume responsabilidades de esta índole en relación a los bienes arrendados.
- **Rescindibilidad**
Una de las condiciones básicas del contrato es su irrevocabilidad.
- **La relación cuota-uso**
El grado de utilización no tiene relevancia alguna.

- **Caracteres del acuerdo**

Puede presentar tres opciones:

- compra del bien por un valor residual preestablecido.
- nuevo contrato de arrendamiento.
- devolución del material a su propietario

b) Alquiler simple:

- **Duración**

De corto plazo

- **Características del bien**

Los bienes alquilados normalmente son usados

La necesidad de utilización de los mismos es temporal u ocasional

- **Relación con los bienes**

La empresa arrendataria mantiene la responsabilidad por la conservación, mantenimiento, formalización de los seguros y buen funcionamiento del material a alquilar.

- **Rescindibilidad**

El contrato puede ser rescindido unilateralmente antes de la finalización del plazo inicialmente convenido.

- **La relación cuota-uso**

El grado de utilización suele determinar la cuota de alquiler

- **Caracteres del acuerdo**

Al finalizar el contrato, la empresa de renting recupera el bien alquilado siempre y cuando no exista prórroga del contrato.

2. EL LEASING Y LA COMPRA AL CONTADO

La diferencia básica y fundamental entre estas formulas consiste en que en la compra al contado se da la transferencia automática de la propiedad del bien al comprador, mientras

que en el leasing el usuario-arrendatario no posee tal atributo permaneciendo el título de propiedad en manos de la sociedad de leasing.

IV. C. 3 EL LEASING Y VENTA A PLAZOS

En la venta a plazo existe una transferencia en potencia del derecho de propiedad del bien, mientras que en leasing este derecho está circunscripto solo a la autorización del mismo.

El pago inicial suele ser significativo en la venta a plazos contrariamente al leasing, en el cual no lo es e, incluso, en ocasiones no es exigido.

En la venta a plazo, al término del contrato se produce el traspaso definitivo de la propiedad, en el leasing existen una serie de alternativas, las cuales han sido citadas con anterioridad.

4. EL LEASING Y EL ARRIENDO -VENTA

El arriendo-venta siempre se convierte en una operación de compra venta con el pago del último alquiler, mientras que en el leasing lo será solo en el caso de que el arrendatario, al final del periodo irrevocable de arrendamiento, opte por la compra del bien.

D. Condiciones empresariales que facilitan la opción del leasing como método de financiación

- Recursos propios insuficientes que posibilitan la renovación o adquisición de bienes de equipos imprescindibles para la expansión y crecimiento de la empresa.
- Stock de bienes de equipo cuyas características los hacen proclives a la obsolescencia repentina debido a los continuos avances tecnológicos.
- Negativa a un aumento de capital frente una necesidad creciente de inversiones.
- Si la empresa ha agotado su línea de endeudamiento **con** fuentes de financiación ajena, el leasing carece como una formula complementaria y alternativa para completar esta línea de crédito sin perturbar las bases del proceso de expansión.

- Nuevas empresas con buenas expectativas de futuro y con recursos propios escasos para acometer las inversiones necesarias.
- Profesionales que inicien su actividad y no poseen el capital necesario o los recursos financieros propios para la inversión inicial.

1. LA EXIGENCIA DE QUE LAS COSAS MUEBLES HAYAN SIDO COMPRADAS POR EL DADOR PARA DARLAS EN “LEASING”

Constituye una característica del leasing financiero que la cosa mueble haya sido comprada por el intermediario (banco o sociedad de leasing) con la finalidad de entregarla en leasing al tomador. Sin embargo la cosa y el suministrador (fabricante, elaborador, productor, importador, vendedor) de la cosa son normalmente elegidos directamente por el tomador. Ello no hace que el contrato se convierta en trilateral, ya que el suministrador permanece ajeno a la relación jurídica entre el dador y el tomador, motivo por el cual se generan múltiples conflictos, cuando se produce el incumplimiento de las obligaciones del suministrador.

2. LA CUESTION DEL LEASING DE AUTOMOTORES Y EN LOS INMUEBLES

En la práctica convencional actual el leasing por automotores se contratan por períodos menores a los de su amortización. Lo mismo ocurre con las construcciones.

En estos casos los tribunales llamados a intervenir deberán tener en cuenta que esta previsión tiende a proteger al consumidor contra el abuso del intermediario, o del dador en el leasing operativo; pero si esos contratos se ajustan a lo que resulta de la práctica en plaza, con respecto a plazos, tasas, y por lo tanto no revela un abusivo aprovechamiento del deudor o de la posición predominante del dador, no parecería cuestionable la validez del negocio.

E. Marco regulatorio del contrato de leasing

La Ley 24.444 sancionada el 22 de Diciembre de 1994 y promulgada el 9 de Enero de 1995, regula el contrato de leasing en los puntos que a continuación se detallan.

Define al contrato de leasing como el contrato de locación de cosas en el cual se agrega

una opción de compra a ejercer por el tomador y se satisfacen determinados requisitos.

1. REQUISITOS

- El dador debe ser una entidad financiera, o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipo de contrato.
- Objeto: cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero, o cosas muebles de propiedad del dador, con la finalidad de locarlas al tomador.
- El tomador debe tener la facultad de comprar la cosa, mediante 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 determinaran las partes.
- El canon debe fijarse teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato
- También podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinados al equipamiento de la industria y comercio, empresas de servicios, agropecuarias o actividades profesionales, siempre que el tomador las utilice exclusivamente con esa finalidad.

2. INSCRIPCION

A 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 tratare de cosas muebles no registrables deberán inscribirse en el registro de créditos prendarios del lugar donde se encuentren.

3. QUIEBRA DE LAS PARTES

En caso de quiebra del tomador el contrato continuara por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto. En caso de quiebra del tomador,

dentro de los 60 días de decretada, el sindico podrá optar por continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlos. Pasado este plazo el contrato se considerara resuelto.

4. OPCION DE COMPRA

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, se produce la transmisión del dominio en cuyo caso las partes deberán otorgar la documentación necesaria.

5. GARANTIA DE EVICCION VICIOS REDHIBITORIOS

En este contrato no serán validas las renunciaciones a las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

También podemos decir que la responsabilidad del dador se limita al valor de la cosa entregada en leasing, cuyo riesgo o vicio fuere la causa del daño si el dador o el tomador no hubieran podido razonablemente haberse asegurado y sin perjuicio de la responsabilidad del tomador.

6. REGULACION SUBSIDIARIA

A este contrato se aplicaran subsidiariamente las disposiciones relativas a la locación de cosa en cuanto sea compatible con su naturaleza y finalidad.

Asimismo, después de ejercida la opción de compra se aplicaran las del contrato de compra venta.

7. CASO ESPECIAL. INCUMPLIMIENTO POR PARTE DEL TOMADOR

En el incumplimiento por parte del tomador cuando el contrato tenga por objeto una cosa inmueble da lugar a los siguientes efectos:

- Si el deudor hubiera pagado menos de un cuarto de la cantidad de periodos de alquiler convenidos, la mora será automática y el dador podrá demandar judicialmente el

desalojo, se dará vista por cinco días al tomador, quien podrá probar documentalmente que están pagados los periodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez mediante el pago de los alquileres adeudados con más sus intereses. Caso contrario el juez dispondrá el lanzamiento sin más trámite.

- Si el tomador hubiese pagado más de un cuarto pero menos del 75% de los periodos de alquiler convenidos, el dador deberá intimarlo al pago de los periodos adeudados para lo cual el tomador tendrá un plazo de 60 días contados a partir de la recepción de la notificación. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador podrá demandar el desalojo de lo cual se dará vista por cinco días al tomador. El tomador podrá actuar como en el plazo antes mencionado.
- Si el incumplimiento se produjere después de que el tomador está habilitado para ejercer la opción de compra o cuando hubiese pagado más de las 2/3 partes de la cantidad de periodos de alquiler estipulado en el contrato, el dador deberá intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar en el plazo de 90 días los intereses adeudados con más sus intereses o el valor residual que resulte de la aplicación del contrato a la fecha de la mora. Pasado este plazo sin que se viere verificado el pago el dador podrá demandar el desalojo, de lo cual se dará vista al tomador por cinco días quien solo podrá paralizarlo ejerciendo algunas de las acciones previstas en este inciso.
- Producido el desalojo el dador podrá reclamar el pago de los alquileres adeudados hasta el momento del lanzamiento con más sus intereses y los daños y perjuicios que resultasen del deterioro anormal de la cosa, imputable al tomador.

CAPITULO V

El leasing según las normas contables

1. TERMINOLOGIA INCORPORADA POR LA RT 18

Un aspecto que se estila en la redacción de estas normas técnicas es incorporar complementariamente a su regulación, la definición de ciertos términos que aparecen de manera de facilitar su comprensión. Así, la RT 18 define los conceptos de: valor corriente, vida económica, tasa de interés implícita de arrendamiento, cuotas mínimas, cuotas contingentes y valor residual no garantizado.

Del análisis de cada uno de ellos se aprecia:

- **Valor corriente:** es la suma de dinero por la cual se puede intercambiar un activo o cancelar una deuda, entre un comprador y un vendedor experimentados, en una transacción libre.
- **Vida económica:** es el período estimado, contado desde el comienzo del arrendamiento, a lo largo del cual la empresa espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.
- **Tasa de interés implícita en el arrendamiento:** es la tasa de descuento que, al comienzo del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor corriente del activo arrendado, y la suma de los valores descontados de las *cuotas mínimas* por el arrendamiento y el *valor residual no garantizado*.
- **Cuotas mínimas:** son los pagos que el arrendatario está obligado a efectuar con motivo del arrendamiento, excluyendo las cuotas contingentes, los servicios, y los impuestos, más:
 - a) en el caso del **arrendatario:** todo importe garantizado por él o por alguien

relacionado con él;

b) en el caso del **arrendador**: cualquier valor residual que se le garantice (por el arrendatario, por alguien relacionado con éste, o cualquier tercero independiente);

c) el pago necesario para ejercitar la **opción de compra** (si el arrendatario posee la opción, a un precio menor que el valor corriente del bien, al momento que la opción se vaya a ejercitar).

- **Cuotas contingentes**: son aquellas cuyos importes no han sido fijados de antemano y se determinan sobre la base de factores distintos al mero paso del tiempo. Las cuotas contingentes son cuotas (cánones para el caso del leasing) sujetas a un hecho futuro y por lo tanto no se pueden conocer de antemano la cuantía a considerar desde el comienzo del arrendamiento. Por este motivo, no son considerados en la fórmula financiera para la determinación del arrendamiento contable.
- **Valor residual no garantizado**: es la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización no está asegurada o queda garantizada exclusivamente por un tercero relacionado con el arrendador.

2. FORMAS DE CONTABILIZACION DEL LEASING

Durante la duración del contrato de leasing y siempre que no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra se registrarán los siguientes asientos:

- A la firma del contrato:

Concepto	Debe	Haber
Bienes en leasing	Precio contado del bien	
Intereses a pagar	Suma intereses	
a Acreedores por bienes en leasing		Precio contado del bien + Suma intereses

La cuenta de “Acreedores por bienes en leasing” debe desglosarse en “corto plazo” y “largo plazo:

- Acreedores por bienes en leasing a largo plazo
- Acreedores por bienes en leasing a corto plazo

- Por el pago de cada cuota:

Concepto	Debe	Haber
Acreedores por bienes en leasing a corto plazo	Cuota neta	
IVA C.F.	IVA	
a banco xx cta. cte.		Cuota bruta

- Por los gastos financieros devengados en cada cuota:

Concepto	Debe	Haber
Intereses por leasing		
a Intereses a pagar		

- Por la amortización:

Concepto	Debe	Haber
Amortización de bienes en leasing		
a Amortización acumulada de bienes en leasing		

- Al finalizar cada ejercicio, por la reclasificación de las cuotas que pasan a corto plazo:

Concepto	Debe	Haber
Acreeedores por leasing a largo plazo		
A Acreeedores por leasing a corto plazo		

Al ejercer la opción de compra:

- Cuando se pague la cuota que determina el ejercicio de la opción de compra:

Concepto	Debe	Haber
Acreeedores por leasing a corto plazo (528)		
IVA C.F.		
a Banco xx cta. cte.		

Por la reclasificación del inmovilizado y su correspondiente amortización acumulada:

Concepto	Debe	Haber
Equipos para procesos de información		
a Bienes en leasing		
Amortización acumulada de bienes en leasing		
a Amortización acumulada de bienes en leasing		

EJEMPLO

La sociedad anónima MENDOZA S.A. firma un contrato de arrendamiento financiero con la SOCIEDAD ARGENTINA DE LEASING S.A.

Las características más importantes de este contrato son:

- Fecha: 1 de enero del año X0.
- Bien objeto del contrato: ordenador ALR modelo 2300 DX.

- Precio al contado del ordenador: 2.400 u.m.
- Duración del contrato: 24 meses.
- Cuotas de 107,90 u.m. (excluido IVA), que se abonarán el día 30 de cada mes.
- Importe de la opción de compra: 107,90 u.m., que se pueden hacer efectivas el 30 de enero de X2.
- El tipo de IVA que grava la operación es del 16%.
- El cuadro resumen, agrupando las cuotas por años, es el siguiente:

Año	Amortización	Intereses	Cuota neta	IVA	Cuota bruta
X0	1.090,70	203,96	1.294,76	207,16	1.501,93
X1	1.202,60	92,40	1.294,76	207,16	1.501,93
X2	106,70	1,07	107,90	17,26	125,16
Total	2.400,00	297,43	2.697,42	431,58	3.129,02

- La vida útil de la maquinaria es de cinco años.

Se pide:

Registro contable de las operaciones derivadas del contrato de arrendamiento financiero.

1 de enero de X0

Por la firma del contrato:

Concepto	Debe	Haber
Bienes en leasing	2.400,00	
Intereses a pagar	297,43	
a Acreedores por bienes en leasing a corto plazo		1.294,76
a Acreedores por bienes en leasing a largo plazo		1.402,66

Por el pago de las 12 cuotas correspondientes al año X0:

Concepto	Debe	Haber
Acreedores por bienes en leasing a corto plazo	1.294,76	
IVA C. F.	207,16	
a Banco xx cta. cte.		15.019,26

Por los gastos financieros devengados durante el año X0:

Concepto	Debe	Haber
Intereses de leasing	203,96	
a Intereses a pagar		203,96

Por la cuota de amortización correspondiente al año X0, que se calcula en función de la vida útil del bien objeto del contrato:

Concepto	Debe	Haber
Amortización de bienes en leasing	480	
a Amortización acumulada de bienes en leasing		480

A 31 de diciembre de X0

Por la reclasificación de las 12 cuotas del contrato que pasan a corto plazo:

Concepto	Debe	Haber
Acreeedores por bienes en leasing a largo plazo	1.294,76	
a Acreeedores por bienes en leasing a corto plazo		1.294,76

Año X1

Por el pago de las 12 cuotas correspondientes al año X1:

Concepto	Debe	Haber
Acreeedores por bienes en leasing a corto plazo	1.294,76	
IVA C. F.	207,16	
a Banco xx cta. cte.		1.501,93

31 de diciembre

Por la imputación de los gastos financieros correspondientes al año X1:

Concepto	Debe	Haber
Intereses de leasing	92.40	
a Intereses a pagar		92.40

Por la amortización del año X1:

Concepto	Debe	Haber
Amortización de bienes en leasing	480	
a Amortización acumulada de bienes en leasing		480

Por la reclasificación del importe correspondiente a la opción de compra:

Concepto	Debe	Haber
Acreeedores por leasing a largo plazo	107,90	
a Acreeedores por leasing a corto plazo		107,90

A 30 de enero de X2

Por el pago de la opción de compra:

Concepto	Debe	Haber
Acreeedores por leasing a corto plazo	107,90	
IVA C. F.	17,26	
a Banco xx cta. cte.		125,16

Por la carga financiera:

Concepto	Debe	Haber
Intereses de leasing	1,07	
a Intereses a pagar		1,07

Por la reclasificación del inmovilizado y su correspondiente amortización acumulada:

Concepto	Debe	Haber
Equipos para procesos de información	2.400,00	
a Bienes en leasing		2.400,00
Amortización acumulada de bienes en leasing	960,00	
a Amortización acumulada de bienes en leasing		960,00

Al final de los años X2, X3 y X4

Por la amortización anual de los equipos:

Concepto	Debe	Haber
Amortización de bienes en leasing	480,00	
a Amortización acumulada de bienes en leasing		480,00

CAPITULO VI

Algunos datos de actualidad

Standard Bank coloca leasing de heladeras a Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A.

A través del sistema de leasing, Standard Bank financió a Cervecería y Maltería Quilmes S.A.I.C.A y G. la compra de 21.165 heladeras para la línea Pepsi. El acuerdo involucra un monto de \$30.971.269, financiados a 5 años de plazo con tasa fija en pesos.

El leasing de Standard Bank permite financiar hasta el 100% del valor del bien, ya sean vehículos, PC, maquinarias, equipos, quedando la elección del producto y el proveedor a cargo del comprador, sin ningún condicionamiento o restricción por parte del banco.

El leasing, la vedette de las financiaciones bancarias.

Se trata de una modalidad crediticia que cuenta con un crecimiento acumulado del 68%, lo que hace que sea la línea con mayor desarrollo en lo que va del año. Es una herramienta que favorece a empresas de bienes y servicios, chicas y grandes. Cómo es el mercado y cuáles son sus ventajas.

En el orden local, el leasing financiero viene desarrollándose en forma acelerada aunque mucho más reciente, en especial a partir del año 2005. Según la información suministrada por el Banco Central (BCRA), su utilización se destaca entre otras formas de financiación a las empresas, siendo una herramienta alternativa de mediano y largo plazo.

El último informe del BCRA asegura que el leasing participa con el 4% del total de las financiaciones otorgadas por el conjunto de las entidades financieras, con un crecimiento acumulado superior al 68%. De esta forma, es la línea con mayor crecimiento en lo que va del año.

No obstante el desarrollo alcanzado, corresponde destacar que en cuanto a utilización

del leasing como vía de financiación la Argentina se encuentra muy por debajo del promedio mundial y de la región.

A agosto de 2007, el stock total de contratos de leasing originados por bancos era del orden de los \$3.200 millones, de los cuales, \$2.100 millones fueron originados en 2006.

CONCLUSION

Si bien, el leasing en nuestro país ha encontrado obstáculos a su desarrollo, debido al alto costo financiero y a la inexistencia de un mercado secundario de bienes que pueda absorber los bienes que posiblemente puedan devolver los tomadores, la nueva legislación ha introducido notorias modificaciones que tenderían, en principio, a fomentar la instrumentación de esta operatoria.

Una de las ventajas que ofrece la ley, es la instrumentación de la operatoria para la adquisición de viviendas particulares, ventaja que mejoraría el déficit habitacional que presenta hoy la República Argentina

Otras de las cuestiones fundamentales, es la reforma impositiva que ha sido instaurada en esta operatoria, haciendo así más conveniente la utilización de la misma, debido a las ventajas que presenta hoy con respecto a la antigua y escasa legislación, la que eventualmente podría contribuir a reactivar el mercado de bienes durables, como automóviles, maquinarias, herramientas informáticas, inmuebles, etc.

Dentro de las reformas impositivas más relevantes encontramos la ventaja de que el nacimiento del hecho imponible en el Impuesto al Valor Agregado ocurrirá con el devengamiento de los cánones locativos, es decir tiene el tratamiento de una locación ordinaria; también posibilita el cómputo del crédito fiscal originado en estos contratos, cuando se adquieran automotores sujetos a las limitaciones enunciadas en el punto 18.1 del Capítulo IV; por último el nuevo régimen legisló el financiamiento para las sociedades de "leasing", lo que constituye un aliciente a la formación de estas empresas.

Para concluir, y en virtud de las reformas introducidas, estaría preparada toda la estructura legal para desarrollar aún más esta operatoria en nuestro país, lo único que se requiere actualmente es la reactivación de la economía y del devastado sector productivo, lo que contribuiría a reactivar el consumo y a demandar esta ventajosa forma de financiación de bienes de capital.

Bibliografía

SEGURADO LLORENTE, Juan Luis, El Leasing (Barcelona, Vecchi, 1992), 343 Págs.

HIGHTON y Otros, Leasing Operativo, Ley 24.441, 330 Págs.

ARMANDO, Lorenzo y otros. Leasing, Aspectos fiscales a la luz de las nuevas disposiciones, (Revista Doctrina Tributaria, Errepar, n°252, marzo de 2001).

BARERA DELFINO, Eduardo, Aspectos jurídicos y operativos del leasing (Buenos Aires, Astrea, 1989). 447 Págs.

BUONOCUORE, Vicenio, El Leasing (Madrid, MadFre, 1974). 496 Págs.

FARINA, Juan M, Contratos Comerciales Modernos, (Astrea, Buenos Aires, 1995). 562 Págs.

HIGHTON y Otros, Reformas al Derecho Privado, (Rubinzal-Culzoni, Buenos Aires, 1995). 213 Págs.