

Consideraciones prácticas acerca del Leasing **Tomasi, Susana Noemí**

Introducción:

El Leasing es una alternativa para financiar los proyectos de infraestructura y los activos que las organizaciones o individuos necesitan para comenzar nuevos emprendimientos o para modernizar sus plantas productivas, equipamiento, vehículos, etc.

Las ventajas y beneficios que ofrece esta figura hacen que sea el principal medio de financiación que las empresas y personas utilizan para la adquisición de activos fijos productivos y que sea ampliamente utilizado y exitoso en los países industrializados.

En varios países de Latinoamérica (Colombia, Perú) se utiliza para la adquisición de viviendas, dando la posibilidad de que con el pago de un equivalente a un alquiler (canon), se pueda luego de una cantidad de años ser propietario de esa vivienda, pagando el saldo previamente pactado, como cuota final.

En nuestro país si bien la ley prevé el leasing para la adquisición de viviendas y a partir del 2006, se intentó su impulso por medio de incentivos para la adquisición y construcción de vivienda única, familiar y permanente, hasta el presente no ha dado resultados positivos.

En Leasing financiero y ley 25.248 del Dr. Héctor Pérez Lamela, se expresa: "... A pesar de que en diversos países el leasing ha alcanzado una notable difusión, en la Argentina sigue siendo un negocio algo confuso e indefinido que se traduce en su escasa utilización, principalmente por la ausencia de un estatuto legal coherente e integral del negocio, que respete y enfatice su esencia financiera, dado que no es otra cosa que un mecanismo de financiación con perfil propio..."

El Leasing es un contrato de alquiler de bienes en virtud del cual, se entrega a una persona individual o jurídica, (el arrendador), la tenencia de un activo productivo para su uso y goce durante un plazo establecido contractualmente.

El arrendatario a cambio está obligado a pagar una cantidad periódica (constante o variable),(canon) y lo suficiente para amortizar el valor de adquisición del bien, los gastos y los impuestos correspondientes.

Al final del contrato, el arrendatario tiene distintas opciones:

Derecho a adquirir el activo por un porcentaje del valor de compra pactado desde el principio, denominado Opción de adquisición, o sea ejercer la opción de compra.

No ejercer la opción de compra y devolver el bien.

Prorrogar el contrato de arrendamiento con el pago de cantidades periódicas menores.

Existe otra modalidad de Leasing denominada Arrendamiento Operativo, en la cual no se pacta una opción de adquisición, que está aceptada en algunos países, en éste caso no se pacta la opción de adquisición.

La opción de adquisición es la última cuota que paga el arrendatario al final de los contratos de leasing, para adquirir la propiedad del activo.

El valor de esta cuota se acuerda desde el principio de la operación y corresponde a un porcentaje del valor de compra del activo incluido el IVA.

En Contratos especiales en el siglo XXI, con la coordinación de Roberto M. López Cabana de Editorial Abeledo Perrot, se expresa: "... En sustancia el Leasing constituye una operatoria en la cual quien necesita hacerse de un bien generalmente con una finalidad productiva, obtiene el uso de ese bien por parte de su propietario — sea éste el proveedor directo o por intermedio de una entidad financiera que lo adquirió a tal efecto —, pagando un canon durante un plazo determinado a cuya finalización el usuario obtiene la posibilidad de transformarse en propietario del bien en cuestión, mediante el pago de una compensación económica previamente estipulada, si correspondiere..."

Antecedentes históricos:

En Leasing en Monografías com., se expresa: "... El concepto del leasing no es nuevo; lo que sí es nuevo es el perfeccionamiento y sofisticación que han acompañado al mismo..."

El leasing constituye una de las más elocuentes manifestaciones del cambio que se ha venido operando, en los últimos años, en las costumbres del sector empresarial respecto a la manera de decidir sus inversiones en bienes de capital; de allí que, con cierta frecuencia, se le presente, ante y sobre todo, con una técnica o modalidad financiera nueva...

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

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

El Leasing de esclavos, en Atenas se desarrollaron contratos de Arrendamiento de esclavos a las minas ...

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

Los Promotores del Leasing:

— Los departamentos financieros y comerciales de las propias empresas industriales o filiales de estas quienes vieron en el arrendamiento industrial una novedosa fórmula para dar salida a sus productos.

— Empresas explotadoras de grandes ferrocarriles americanos.

— Empresas de telecomunicaciones como Bell Telephone System decidió sus operaciones con éxito bajo este sistema, esto es, alquilando sus teléfonos en lugar de venderlos.

— Otras empresas como la International Business Machines, la International Cigar Machinery y la United Schoe Machinery Corporation, con resultados positivos..."

Tipos de leasing:

1. Leasing operativo: Es a variedad de la locación tradicional, con opción a compra, a través del cual un proveedor o importador (dador) entrega un bien por el pago de una cuota mensual y al finalizar el contrato el tomador, pagando el valor residual, obtiene la propiedad de dicho bien.

2. Leasing financiero: Es un contrato de financiación, donde el dador debe ser una entidad financiera o una sociedad que tenga por finalidad la realización de éste tipo de contratos.

Legislación vigente:

El contrato de Leasing se encuentra legislado por la ley 25.248 del 10/05/2000, que es modificatorio de la ley 24.441, sancionada en 1994.

El dec. 1038/00, que especifica el tratamiento tributario del leasing.

El dec. 1352/2005 que adecua los porcentajes previstos en el art. 2° del dec. 1038/2000, con la finalidad de mantener las ventajas que el Leasing ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas a los efectos de financiar sus inversiones, estableciéndose con carácter excepcional hasta el 31 de diciembre de 2006, que la duración de los contratos a los que se refiere el art. 2do. del dec. 1038/2000 deberá ser superior al 25%, 10% o 5%, según se trate de bienes

muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente y el tomador sea una micro, pequeña o mediana empresa conforme lo definido en la Res. 675 del 25 de octubre de 2002 de la entonces Secretaría de la micro pequeña y mediana empresa y desarrollo regional del Ministerio de economía y producción.

Y la ley 26.158 que otorga incentivos para la adquisición y construcción de vivienda única, familiar y permanente, del 25/10/2006.

En la ley 25.248 se especifica:

Que 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.

Objetos de un contrato de leasing:

Maquinaria de producción.

Todos los equipos requeridos para desarrollar obras de infraestructura en los sectores energético, transporte, telecomunicaciones, agua potable y saneamiento básico, independientemente de la actividad económica de la empresa.

Equipo de construcción.

Plantas industriales.

Equipos de cómputo y telecomunicaciones.

Equipo de impresión.

Maquinaria agrícola.

Ganado lechero, cría y de doble propósito.

Oficinas, bodegas y locales comerciales.

Vehículos de carga pesada, mediana o liviana.

Vehículos para ejecutivos y vendedores.

Equipo de oficina.

Equipo médico.

Vivienda.

Inmuebles

Marcas, patentes o modelos industriales

Software

La propiedad de dichos objetos debe ser del dador o el dador debe tener la facultad de dar esos bienes en leasing.

Pautas de un contrato de leasing:

El monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente.

El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

Este porcentaje varía dependiendo del tipo de activo así generalmente se pacta para:

Equipos de computación, periféricos, equipos médicos especializados: del 1% al 5% del valor total del contrato.

Vehículos, maquinaria, muebles: del 5 al 10% del monto total del contrato.

Inmuebles: el capital original menos la amortización incluida en el canon pactado mensualmente.

El bien objeto del contrato puede:

Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador; el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador.

Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste; y el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador .

Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado; y el dador cumple el contrato adquiriendo los bienes indicados por el tomador.

Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador.

Adquirirse por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad.

Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.

En los casos a, b y c, el tomador puede reclamar del vendedor, sin necesidad de cesión, todos los derechos que emergen del contrato de compraventa.

El dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

En el caso d), así como en aquellos casos en que el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing, el dador no puede liberarse de la obligación de entrega y de la garantía de evicción y vicios redhibitorios.

En el caso e), el dador no responde por la obligación de entrega ni por garantía de evicción y vicios redhibitorios, salvo pacto en contrario.

En el caso f) se aplicarán las reglas de los párrafos anteriores, según corresponda a la situación concreta.

— Pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

Registración:

El leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves.

Por Disposición Técnico Registral 6/2005 del Registro nacional de aeronaves:

En los contratos de leasing previstos en la ley 25.248 que tengan por objeto aeronaves, así como los contratos relativos a la opción de compra por parte del tomador, se establece que los mismos deberán instrumentarse en escritura pública y en el instrumento deberá acreditarse el cumplimiento de los extremos exigidos en el art. 48 del Código Aeronáutico respecto del tomador del leasing, siendo de aplicación lo establecido en los arts. 4 y 25 del dec. 4907/73 a cuyos efectos se expedirá la certificación previa correspondiente.

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 5 días hábiles posteriores.

Pasado ese término, producirá ese efecto desde que el contrato se presente para su registración.

En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

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 deba poner a disposición del tomador.

En el caso de inmuebles la inscripción se mantiene por el plazo de 20 años; en los demás bienes se mantiene por 10 años.

En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

— 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.

En el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la Ley de Prenda con Registro y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios.

Cuando el leasing comprenda a cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica el art. 12 de la Ley de Prenda con Registro.

Otras consideraciones:

El tomador no puede sustraer los bienes muebles del lugar en que deben encontrarse de acuerdo a lo estipulado en el contrato inscrito.

Sólo puede trasladarlos con conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de haberse inscrito el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes.

Son oponibles a los acreedores de las partes los efectos del contrato debidamente inscripto.

Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra.

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

El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él.

Los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo convención en contrario.

El tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario.

En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.

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, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador.

Las cosas muebles que se incorporen por accesión a un inmueble después de haber sido registrado el leasing, pueden separarse del inmueble para el ejercicio de los derechos del dador.

Opciones:

La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado 3/4 partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.

El contrato puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio.

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 del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.

Responsabilidad:

La responsabilidad objetiva emergente del art. 1.113 del Código Civil recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing.

Eduardo M. Favier-Dubois en En torno a la nueva ley de leasing, publicado en la Revista Doctrina Societaria de Errepar, tomo XII nro. 155 de octubre del 2000, expresa:

"...1."Status Quaestionis"

1.1. La sanción de la ley 25.248, publicada en el Boletín Oficial del 14 de junio último, y promulgada con observaciones por dec. 459 (PEN), deroga el Título II "Contrato de leasing" (arts. 27 a 34) de la ley 24.441, y crea un nuevo régimen legal cuyo conocimiento torna necesario actualizar los conceptos que hemos desarrollado en anteriores colaboraciones

Es presentada ahora como una iniciativa destinada a la promoción de las pymes.

1.2. Desde ya apuntamos que la derogación deja subsistente la vigencia del art. 82 del Título XI por el cual se agregó al art. 173 del Código Penal un inc. 12), que a nuestro juicio responsabiliza erróneamente al "dador" del leasing por la malversación de los bienes, cuando en realidad esa responsabilidad corresponde al tomador, por ser este sujeto quien los tiene en custodia..."

Cancelación:

— La inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software puede cancelarse:

- Cuando así lo disponga una resolución judicial firme dictada en proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar la debida participación;
- Cuando lo solicite el dador o su cesionario;
- Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, según el contrato inscrito, puede ejercer la opción de compra.

— El dador siempre puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra.

Incumplimiento de las obligaciones - efectos:

Cuando el objeto del leasing son cosas inmuebles el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon da lugar a los siguientes efectos:

a) Si el tomador ha pagado menos de 1/4 del monto del canon total convenido, la mora es automática y el dador puede demandar judicialmente el desalojo. Se debe dar vista por 5 días al tomador, quien puede probar documentalmente el pago de los períodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez, mediante el pago de lo adeudado, con más sus intereses y costas. Caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;

b) Si el tomador ha pagado 1/4 o más pero menos de 3/4 del canon convenido, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses y el tomador dispone por única vez de un plazo no menor de 60 días, contados a partir de la recepción de la notificación, para el pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que se debe dar vista por 5 días al tomador. Dentro de ese plazo, el tomador puede demostrar el pago de lo reclamado, o paralizar el procedimiento mediante el pago de lo adeudado con más sus intereses y costas, si antes no hubiese recurrido a este procedimiento. Si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio de ejercicio de esa opción, con sus accesorios contractuales y legales. En caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite;

c) Si el incumplimiento se produce después de haber pagado las 3/4 partes del canon, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar dentro de los 90 días, contados a partir de la recepción de la notificación lo adeudado reclamado más sus intereses si antes no hubiere recurrido a ese procedimiento o el precio de ejercicio de la opción de compra que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora, con sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador puede demandar el desalojo, de lo que debe darse vista al tomador por 5 días, quien

sólo puede paralizarlo ejerciendo alguna de las opciones previstas en este inciso, agregándole las costas del proceso;

d) Producido el desalojo, el dador puede reclamar el pago de los períodos de canon adeudados hasta el momento del lanzamiento, con más sus intereses y costas, por la vía ejecutiva. El dador puede también reclamar los daños y perjuicios que resultaren del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal pertinente.

Cuando el objeto de 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 inscripto, y demostrando haber interpelado al tomador otorgándole un plazo no menor de 5 días para la regularización. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. El dador puede promover ejecución por el cobro del canon que se hubiera devengado ordinariamente hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si correspondieren;

b) Accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente; si así se hubiere convenido, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios. En este caso sólo procede el secuestro cuando ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon íntegro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente. En el juicio ejecutivo previsto en ambos incisos, puede incluirse la ejecución contra los fiadores o garantes del tomador. El domicilio constituido será el fijado en el contrato.

En Leasing financiero y ley 25.248 del Dr. Héctor Pérez Lamela, se expresa: "... La nueva ley 25.248 trata de mejorar el régimen anterior y consagra un nuevo estatuto legal específico para las operaciones de leasing, con la finalidad loable de reimpulsar el desarrollo de esta alternativa de financiación, pero estimo que su contenido continúa siendo impreciso (no resalta la subyacencia financiera del negocio) e incompleto (nada regula para el supuesto de la declinación de la opción de compra).

De la lectura del texto legal recientemente sancionado, surgen algunos interrogantes acerca de la verdadera naturaleza jurídica de este negocio (es una combinación de dos contratos de cambio o es un único contrato financiero) y ello contribuye a que persistan las confusiones en torno a la figura, lo que resulta contraproducente porque la definición de la naturaleza jurídica del negocio es la columna vertebral de la cual forzosamente derivan los encuadramientos legal, contable, fiscal e interpretativo — de modo sincronizado — conforme la tipología emergente de la concepción operativa que se intente plasmar.

Siendo proclives las condiciones actuales para el desarrollo del leasing, puede verse malograda la oportunidad, por imprecisiones técnicas de la nueva ley..."

Ley 26.158

De incentivos para la adquisición y construcción de vivienda única, familiar y permanente, que abarca a personas físicas.

Requisitos:

a) Revestir el carácter de locatario de vivienda, por un plazo no menor de 8 meses.

b) Haber pagado en tiempo y forma, los respectivos alquileres mensuales a su vencimiento.

Modalidades del contrato de leasing:

— Los montos de las cuotas mensuales para amortizar el crédito otorgado en el marco de la presente ley, deberán asimilarse a los que el inquilino abonaba mensualmente de acuerdo al contrato de locación preexistente.

— El monto del crédito que otorgue la entidad financiera, será aquél que permita a quien acredite el carácter de sujeto de crédito según el presente régimen, adquirir una vivienda de características asimilables a la que alquilaba a la fecha de solicitud de dicho crédito, en el marco de la normativa que a tales efectos dicte el Banco Central de la República Argentina.

— La línea de crédito podrá también ser otorgada a aquellas personas físicas, que aunque no cumplan con la totalidad de los requisitos establecidos, suscriban con el titular de dominio, un contrato de leasing sobre la unidad de vivienda que constituirá oportunamente el objeto del crédito.

— También estará comprendida en esta operatoria, la construcción de vivienda única, familiar y permanente en terreno propio con financiamiento. En este caso al propietario que resultara también inquilino, le corresponderá la aplicación de un plazo de gracia para el beneficio crediticio propuesto, el que no podrá exceder del término de 18 meses.

— A fin de implementar las líneas de crédito para inquilinos de que trata la presente ley,

el Banco Central de la República Argentina adecuará las disposiciones sobre financiación, gestión crediticia y evaluación y clasificación de deudores que resulten pertinentes, de conformidad con las previsiones del art. 30 de la Ley de Entidades Financieras.

Beneficios:

— Las empresas constructoras que realicen las obras, cualquiera sea la forma jurídica que hayan adoptado para organizarse, incluidas las empresas unipersonales, conforme lo establecen los arts. 3° inc. b) y 4° inc. d) de la Ley de Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado 1997 y sus modificaciones), quedan alcanzadas por el beneficio que con relación a dicho impuesto se establece en esta ley, por la construcción de inmuebles por sí o por terceros, destinados exclusivamente a vivienda única, familiar y permanente, mediante contratos de venta, alquiler o leasing, debiendo en todos los casos las operaciones ajustarse a la normativa de la presente ley, y podrán solicitar la acreditación contra otros impuestos a cargo de la AFIP.

— Quedan sólo comprendidas por lo dispuesto en el párrafo anterior:

a) La construcción de nuevas unidades de vivienda y de su infraestructura y

b) La terminación de unidades de vivienda y su infraestructura, que se encuentren en construcción a la fecha de entrada en vigencia de esta ley.

a) Unidad de vivienda: aquella que constituya la residencia permanente de una persona o de un grupo familiar y cuya superficie no debe superar los 120 m² propios y

b) Infraestructura: todas aquellas obras, que sin formar parte de las unidades de vivienda, estén destinadas al suministro de los servicios públicos de provisión de agua, desagües cloacales y pluviales, energía eléctrica, gas y teléfono, como asimismo al acceso a las referidas unidades.

No se considerarán como infraestructura, los edificios y espacios físicos destinados a la industrialización, comercialización de bienes y prestación de servicios, así como a la construcción de caminos que no sean calles urbanas.

Son condiciones para gozar del beneficio impositivo establecido que:

a) Las unidades de vivienda ocupadas a título de locación o leasing, lo sean por un período no inferior a 72 meses, ya sea que transcurran ininterrumpidamente o que se alternen con períodos de desocupación, debiendo contarse este plazo a partir del momento en que los inmuebles estén en condiciones de habitabilidad.

b) Las unidades de vivienda a construir, estén en condiciones de habitabilidad dentro del plazo de 3 años inmediato al acogimiento de los beneficios del presente régimen.

c) Las unidades de vivienda destinadas a la venta, sean adquiridas por sujetos que cancelen total o parcialmente el precio, a través de un crédito otorgado por una entidad financiera, en los términos de la presente ley.

— En el caso de incumplimiento de los requisitos y condiciones previstos, como así también si se operara la desafectación del inmueble al régimen, los

beneficiarios estarán obligados a reintegrar, en el ejercicio fiscal en que el hecho ocurriera, el Impuesto al Valor Agregado oportunamente acreditado o devuelto, con más los respectivos intereses resarcitorios.

Igual obligación tendrá el sucesor que no desee continuar acogido a los beneficios del régimen, según lo previsto en el artículo anterior.

Disposiciones del tratamiento impositivo:

— No podrán acogerse al tratamiento dispuesto, quienes se hallen en alguna de las siguientes situaciones:

a) Declarados en estado de quiebra, respecto de los cuales no se haya dispuesto la continuidad de la explotación, conforme a lo establecido en la ley 24.522 y sus modificaciones, según corresponda.

b) Querrellados o denunciados penalmente por la entonces Dirección General Impositiva o por la AFIP

c) Denunciados formalmente o querrellados penalmente por delitos comunes, que tengan conexión con el incumplimiento de sus obligaciones tributarias o la de terceros, a cuyo respecto se haya formulado el correspondiente requerimiento fiscal de elevación a juicio antes de emitirse la disposición aprobatoria del proyecto.

d) Las personas jurídicas —incluidas las cooperativas— en las que, según corresponda, sus socios, administradores, directores, síndicos, miembros de consejo de vigilancia, consejeros o quienes ocupen cargos equivalentes en las mismas, hayan sido denunciados formalmente o querrellados penalmente por delitos comunes que tengan conexión con el incumplimiento de sus obligaciones tributarias o la de terceros, a cuyo respecto se haya formulado el correspondiente requerimiento fiscal de elevación a juicio, antes de emitirse la disposición aprobatoria del proyecto.

El acacamiento de cualquiera de las circunstancias mencionadas en los incisos anteriores, producido con posterioridad a la aprobación del proyecto, será causa de caducidad total de tratamiento impositivo acordado.

Ventajas y desventajas del contrato de leasing:

Una persona, empresa u organización, necesita un determinado bien, pero no está en condiciones de destinar los recursos necesarios para su adquisición, a través del leasing obtiene ese determinado bien, para su utilización, y lo financia a través del pago de una cuota mensual, llamada canon, y luego de determinado período adquiere plenamente el derecho sobre el bien, cancelando el saldo total debido y obteniendo la titularidad del bien adquirido.

La operación se formaliza a través de un contrato de leasing que tiene la opción de compra, de dicho bien.

Con este sistema es posible obtener casi cualquier equipo o maquinaria, incluso las comercializadas en el extranjero.

El importe del canon incorpora la depreciación del bien, los intereses del capital productivo, los gastos administrativos y una prima de riesgo por si falla la empresa o el individuo.

Ventajas:

Para el tomador del leasing:

- Se financia el 100% de la inversión, esto sería muy interesante para los inquilinos, para con el valor de un alquiler puedan ser propietarios, a lo largo de un determinado plazo de su vivienda.

- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento, aunque estas operaciones también forman parte del riesgo comercial financiero, a efectos bancarios.

- Flexibilidad de los plazos, posibilidad de ampliación de los mismos a su vencimiento y acceso a bienes que de otra forma no serían posibles de contar.

- El canon se adecua a la posibilidad del tomador.

- Máxima conservación del capital de trabajo.

- Oportunidad de renovación tecnológica.

- Rapidez en la operación.

- En una actividad productiva se requiere una fuente de inversión para nuevos equipos, con este sistema no es necesario que el financiamiento del proyecto se efectúe con aumentos de capital o emisión de acciones y tampoco es necesario aumentar la cantidad de socios de la organización de que se trate reduciéndose el grado de control sobre la compañía.

- Si el bien es entregado en leasing por el fabricante directo, llámese constructor de la vivienda o proveedor de equipos, tiene una garantía adicional sobre dicho bien, que debe ser reparado en caso de falla que no sea imputable al tomador.

Para los dadores del leasing:

- Para las empresas proveedoras de equipos, materiales médicos, software es una manera de impulsar sus productos en el mercado, otorgando una financiación segura, que puede en caso de necesidad financiera propia descontarse en el mercado bancario, o en compañías financieras.

- Tener garantizado a través de la registración correspondiente el equipo, materiales médicos, o software, y la imposibilidad del tomador de movilarlo del lugar en donde se encuentra ubicado, sin autorización previa del dador.

- Asegurarse de ésta forma una producción a través de una financiación segura.

- En el caso de las empresas constructoras de viviendas, asegurarse que la construcción de viviendas económicas va a ser vendida en su totalidad.

- Tiene asegurado el pago de un canon por la cantidad de equipos, materiales médicos, software o viviendas, etc. entregadas en leasing.

- Que obtendrá al final del contrato el valor residual del mismo, ya que el tomador, aseguró la opción de compra del bien.

- El incumplimiento del tomador hace posible el reclamo por la devolución del bien entregado y el saldo de la financiación acordada, sin perjuicio de las demás acciones que tuviere el dador, conforme fueren las condiciones pactadas en el contrato de leasing respectivo, cuando en una venta tradicional, la restitución del bien no corresponde, sino solo la ejecución de la deuda.

Desventajas:

Para el tomador:

- Mayor costo financiero de la deuda con relación al crédito bancario, ya que el canon tiene incluido un seguro por el bien, el cual no tendría que pagar si el bien se financiara con un préstamo bancario tradicional.

- Se accede a la propiedad del bien, al final del contrato, al ejercer la opción de compra.

- El bien al finalizar el contrato de leasing, se ha depreciado y puede ser obsoleto, sobre todo en el caso de equipos de computación, o tecnología médica, no así en el caso de inmuebles, galpones, etc.

- En el caso de los individuos que quieran acceder a una propiedad, la cuota final para acceder a la vivienda propia es el capital original, menos una amortización, y puede ser para personas de bajos recursos y sin poder de ahorro, un valor poco accesible.

Para el dador:

- Un proveedor de equipos o importador debe tener la capacidad de financiación de la totalidad del bien.

- La innovación en equipos es de tal magnitud, que dado un cambio tecnológico al tomador le puede convenir en determinado momento devolver el equipo adquirido mediante leasing en lugar de efectuar la opción de compra.

- La situación del país y la inestabilidad económico financiera hacen que las empresas teman entregar bienes con contratos de leasing que en determinado momento el canon pactado sea y el precio de la opción de compra si es en pesos, sea menor al valor de reposición del bien.

Jurisprudencia:

a. Contrato de leasing. Entrega del uso y goce con opción de compra. Caracterización.

1. Constituye un contrato de "leasing" aquel por el cual una de las partes entrega a la otra cinco maquinas para su uso y goce durante un lapso determinado mediante el pago de un canon preestablecido y convenido entre los contratantes, garantizando el mantenimiento de las mismas e ilustrando al personal de la contraria sobre su funcionamiento; con opción de compra para esta por un termino de cinco años sobre la base de un precio cuyas pautas se explicitan en el contrato.

2. 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.

3. La opción de compra sólo entra a funcionar si el cliente la ejerce. Mientras tanto, éste debe el importe mensual por el servicio de las máquinas según lo convenido.

CAMARA COMERCIAL: SALA B MORANDI — PIAGGI

EN LA CAUSA: I. B. M. ARGENTINA SA C/ ASTILLEROS NEPTUNO SCA S/ ORDINARIO. DEL 31/05/1988

b. Contrato de leasing - caracteres.

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.

Cámara Comercial: Sala B

En la causa: Lama SA Construcciones s/ Ford-Finanfor SA Cia. Financiera.

del 28/07/81

c. Contrato de leasing. Obligaciones de las partes. Obligaciones del locador— simulación.

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 mas, 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 cosa bien distinta es pretender fundar en esa estipulación el derecho a percibir el arriendo sin haber sido entregado el objeto debido.

Una comprensión basada en los principios de buena fe (CCIV 1198) autoriza a concluir que el pago del canon previsto —obligaciones del locatario— está condicionado a la disponibilidad de uso de la cosa.

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 concorra ante el fabricante o vendedor para ponerse de acuerdo sobre ellos y luego contrate con la empresa financiera del leasing que los adquiere del fabricante, ordenando se le entregue al usuario mediante una prestación dineraria.

Cámara Comercial: Sala D

En la causa: Cia. Financiera de Concesionarios Ford-Finanfor SA c. Vicente Montaña SRL. del 28/12/84

Conclusiones:

El leasing no es un préstamo sino un contrato parecido al contrato de alquiler pero con opción a compra, que muchas veces no se ejerce.

El leasing es un instrumento de financiación de bienes por el cual se transfiere la tenencia de un bien para su uso y goce contra el pago de un canon.

A través del leasing se pueden financiar bienes muebles e inmuebles, marcas, patentes y modelos industriales, nuevos o usados.

Con el leasing no existe inversión inicial ya que se financia el 100% del valor del bien, y generalmente al inicio del contrato sólo se abona el primer canon cuando en el contrato se estipuló el pago por adelantado y los impuestos y sellados.

El leasing es una variante financiera y operativa para que las empresas que quieran efectuar proyectos de inversión, adecuados a sus necesidades puedan optar por la misma y obtener una evolución en los negocios sin necesidad de efectuar una ampliación de su capital o requerir créditos.

Bibliografía:

Leasing financiero y ley 25.248 del Dr. Héctor Pérez Lamela.

Contratos especiales en el siglo XXI, con la coordinación de Roberto M. López Cabana de Editorial Abeledo Perrot.

Leasing en Monografías com.

Eduardo M. Favier-Dubois (h) en En torno a la nueva ley de leasing, publicado en la Revista Doctrina Societaria de Errepar, tomo XII nro. 155 de octubre del 2000.

Eduardo M. Favier-Dubois (h) en Práctica en contratos de empresa modernos y posmodernos de Errepar.

© Thomson Reuters