



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesinas de Belgrano

Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Carrera de Abogacía

Contrato de Leasing

Nº 38

Pojan Yang

Departamento de Investigación
Julio 2002

Índice

1- DEFINICION Y NATURALEZA JURIDICA DEL LEASING	
Opiniones doctrinarias	5
2- CLASES Y FUNCION ECONOMICA. Opiniones doctrinarias	8
3- DERECHO COMPARADO (reseña de la legislación comparada: francesa, belga, española, la de EEUU, italiana, países latinoamericanas y en el Mercosur)	15
4- PARTICULARIDADES, ASPECTOS RELEVANTES	20
5- OPERATORIA	21
6- DIFERENCIAS CON OTRAS FIGURAS SIMILARES	22
7- VENTAJAS Y DESVENTAJAS	25
8- EVOLUCION Y DIFERENCIA ENTRE LEYES 24.441 Y LA 25.248	29
9- JURISPRUDENCIA	36
10- CONCLUSIONES	41
BIBLIOGRAFIA	42

1- Definición y naturaleza jurídica del leasing:

1- Denominación según Juan M. Farina

“LEASING”:

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

Cita al autor doctrinario italiano Buonocore (en su libro “el Leasing, p 15) quien manifiesta que el termino leasing es utilizado no para indicar el contrato de locación, sino mas bien para ilustrar un típico instrumento de financiación que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella. **Así, el termino** en cuestión cuya traducción italiana es la locación financiera puede dividirse por un lado el núcleo base del instituto indicado por la palabra “locación” y por el otro la atributo financiero intenta captar el aspecto teleológico del fenómeno, o bien, si se prefiere, su peculiaridad mas aparente: la función de financiación que ciertamente cumple el instrumento en examen.

Luego Argeri en su “diccionario de derecho comercial y de la empresa”, p 261 y 261 recuerda que el leasing proviene originariamente de la actividad empresarial de los EEUU, que ha transformado la noción de los valores adjudicables a los medios instrumentales de producción, no por el beneficio que con ellos se procura siendo su propietario, sino por el uso que se obtiene de ellos. Generalizado, este, en la practica comercial, es acogida en diversas legislaciones: en Francia mediante la ley 67-837 del 28 de septiembre de 1967; en Bélgica por decreto 55 del 10 de noviembre de 1967; en Argentina por la ley 24441 de 1995.

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

(Cogorno, teoría y técnica, p 29, dice: “ por ello me inclino por denominarlo contrato de financiación de compra en locación. Antepongo la palabra financiación, pues como ya hemos expresado la naturaleza jurídica de este contrato es la de un medio de crédito, e incluso la palabra compra, pues aun cuando la opción de adquirir el bien al finalizar el plazo de la locación puede o no ser aceptada por el empresario, la idea de adquirir el bien mediante este contrato se da en la casi totalidad de los contratos analizados”.)

Pese a los esfuerzos por hallar una denominación en español que exprese con precisión su concepto, en los usos del comercio de nuestro país la palabra leasing ha adquirido carta de ciudadanía.

Otros usos de la expresión “leasing”:

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

- a- leasing broker: es un corredor intermediario de leasing, quien como explica Cogorno, aporta asistencia al posible tomador y ofrece sus relaciones financieras para encontrar los medios para el arriendo del material que desea. El tomador elige el bien que necesita para su empresa y concluye el trato con el proveedor mediante la intervención de la empresa de leasing que realiza la financiación. El proveedor se encuentra respaldado por la empresa de leasing(entidad financiera) y esta conserva el titulo de la propiedad del bien adquirido con una forma de garantía real. La compañía de leasing broker percibe una comisión como intermediaria.
- b- Leasing agent: la empresa de leasing compra directamente a los fabricantes o distribuidores (sin intervención del cliente frente a ellos) el material que desea usar el tomador; y simultáneamente lo alquila a este por un periodo de tiempo acorde a las normas adecuadas a sus necesidades. La compañía arrendadora es la propietaria del bien, el que debe serle devuelto al final del alquiler. Esta figura nada tiene que ver con el clásico concepto de leasing.

2- Definición - concepto

Según el Dr. Gherzi:

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

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

Según Dr. Barreira Delfino:

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

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

Según Farina (citando a Cogorno, quien a su vez transcribe la definición que da la legislación belga en el art. 1 de Larret royal n 55):

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

Según convención de Ottawa de 1988 sobre leasing internacional:

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

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

Finalmente, las definiciones legales:

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

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

- b- que tenga por objeto cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de localarlas al tomador;
- c- que el canon se fije tomando en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. no rigen en esta materia las disposiciones relativas a plazos máximos y mínimos de la locación de cosas.
- d- Que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esa facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado la mitad de los periodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes.

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

Naturaleza jurídica:

Según Dr.Barreira Delfino:

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

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

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

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

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

Según Farina: "en nuestra opinión, el leasing es un contrato con naturaleza jurídica propia" sin embargo, recurre nuevamente al autor italiano Buonocore quien enuncia diversas doctrinas sobre la naturaleza jurídica:

- a- el leasing es un contrato típico (en cuanto al derecho positivo de nuestro país) con una causa , un objeto, y características peculiares, en el cual confluyen elementos propios de diversos esquemas jurídicos tradicionales, como son el mutuo, la locación y la venta.
- b- El leasing debe ser encuadrado en la categoría del "negocio mixto", pues la intención económica perseguida por los contratantes esta estrechamente vinculada con la estructura jurídica, característica de la locación de bienes productivos, pero presenta desviaciones respecto de este esquema, en razón de la finalidad económica de la operación, consistente en la actividad intermedia que desarrolla la entidad financiera entre el proveedor del bien y el tomador, pues el bien es adquirido por la sociedad de leasing, a los fines de la operación misma.
- c- Según otra teoría, el leasing puede entrar en el esquema normativo del contrato de locación, siempre que se comprendan dentro del concepto de cosa productiva cualesquiera bienes instrumentales idóneos para producir una utilidad indirecta.
- d- Otra corriente de opinión expresa que es encuadrable dentro del esquema de venta con reserva de dominio, o cuando menos, realiza los efectos típicos de este contrato, aunque mas no sea por medio de una técnica no perfectamente coincidente con esta figura.

Al respecto, dice el autor Paolantonio:

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

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

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

- a- un simple contrato de locación, al que la opción de compra no modifica sustancialmente.

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

2- Clases y función económica:

Según Dr. Barrira Delfino:

La practica internacional del leasing ha impuesto distintas variedades y subvariedades de prestación, conforma con la necesidad de adaptarse a situaciones concretas. Tales variedades pueden circunscribirse a 2 categorías o clases plenamente diferenciadas de modo sustancial y no formal. Ambas clases han sido designadas como "leasing operativo o de explotación", por un lado, y "leasing financiero" por el otro. Los usos y costumbres las consideran como operaciones de la misma naturaleza. Esto no es tan así: el leasing financiero es un contrato de financiación típico muy diferente al operativo, que no es mas que una variedad de la locación tradicional.

1- el leasing operativo y el renting:

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

Formalizado el contrato, sus principales características son :

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

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

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

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

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

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

2- leasing financiero:

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

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

Caracteres primordiales:

- el tomador toma sobre si la obligación de conservar el bien contratado, debiendo efectuar a su cargo el mantenimiento , limpieza y reparaciones pertinentes.

- El seguro del bien corre por su cuenta.
- Se pacta habitualmente un periodo irrevocable, durante el cual las partes no pueden rescindir el contrato.
- A la expiración del convenio se reconoce al tomador la facultad de optar por la adquisición del bien.

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

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

3- *leaseback*:

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

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

La empresa convierte sus activos fijos en efectivo para poder hacerle frente a sus problemas de liquidez. Trata de paliar así la ausencia de créditos y ayuda bancaria necesaria. La venta pero con la continuación de su uso, si bien consigue aumentar los recursos disponibles a cambio de reducir el inmovilizado, no siempre resuelve los problemas financieros mas agudos. No obstante, es una verdadera asistencia financiera para la empresa, pues al ver aumentado su capital de trabajo con la alternativa de poder readquirir los bienes oportunamente enajenados, le permite consolidar su actividad comercial o industrial. En otros términos, la empresa convierte sus activos físicos en activos líquidos para facilitar su desenvolvimiento.

4- *leveraged lease*:

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

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

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

Al respecto, Farina opina:

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

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

En el llamado leasing operativo, la empresa de leasing elige el sector en que va a operar, y en vista de ello se anticipa a la demanda de la clientela, preparando previamente el stock necesario de los bienes a locar. Virtualmente es una locación de cosa con opción de compra mediante el pago de un precio residual.

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

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

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

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

- a- leasing operativo: es aquel que se programa jurídicamente sin opción de compra, con lo cual estamos dentro de la figura tipológica del arrendamiento de bienes de capital o durables; en este sentido, son aplicables las normativas propias del instituto, por lo cual habrá que estar muy atentos a las inversiones de las presunciones legales que convencionalmente puedan producirse a favor del leaser o arrendador, evitando claros abusos, que obviamente derivan de su poder económico de negociación, impuesto por medio de la contratación por adhesión.
- b- Leasing financiero: se trata de un instrumental de acceso a bienes de capital o durables mediante crédito, especialmente para las empresas medianas o pequeñas que no pueden acceder a financiaciones bancarias o extrabancarias por falta de garantías, iniciación en plaza, etc...; contiene la ventaja respecto de estas últimas de que no opera "sobre saldos", situación en la cual las cargas financieras deterioran el poder de expansión de estas empresas en los momentos iniciales de su producción y competitividad en el mercado(adecuación al mercado)

El crédito-leasing permite así pagos uniformes, en los cuales convergen capital e interés, evitando mayores intereses en el inicio del proyecto, aun cuando se concedan plazos de gracia, pues esto aumenta el costo y solo difiere la estrangulación financiera de la empresa.

El autor Paolantonio clasifica este contrato así:

- a- leasing financiero y leasing operativo. En el financiero, el dador es típicamente una entidad financiera o sociedad de leasing, y la operación se visualiza primariamente como financiera. La estructura del negocio- no del contrato, que es siempre bilateral- es tripartita, apareciendo un tercer sujeto- el proveedor- quien generalmente enajena el bien al dador, quien luego cede la tenencia al tomador. En el operativo, la causa de financiación se atenúa por la función de cambio del contrato, ya que el dador - generalmente el fabricante, importador o distribuidor del bien- utiliza el contrato como un medio de colocación de bienes o servicios en el mercado, normalmente adicional a otras estrategias más comunes de comercialización.
- b- Leasing de consumo y leasing empresario. La distinción señala la inclusión o no del contrato de leasing en el marco normativo más general de la ley 24240 de Defensa del Consumidor. En la medida en que el tomador califique como consumidor en los términos del art. 1 de la ley 24240 ("personas físicas o jurídicas que contratan a título oneroso para su consumo final o beneficio propio de su grupo familiar y social"), y atento a la referencia legal a las operaciones alcanzadas(adquisición o locación de cosas muebles, prestación de servicios y adquisición de inmuebles nuevos destinados a vivienda), el plexo normativo de protección al consumidor- cuya última justificación reposa en el art. 42 de la Constitución Nacional- integrara la ley 25248.
- c- Leasing mobiliario y leasing inmobiliario. La distinción apunta a la naturaleza del bien objeto del contrato.
- d- Leasing y leasing de retro ("sale and lease back"). Aparece expresamente recibida por la 24258, al preverse en el art. 5, inc d, la posibilidad de que el bien objeto del contrato sea adquirido por el dador al tomador, en el mismo contrato o con anterioridad. Se lo ha definido doctrinariamente, como un contrato mediante el cual un empresario vende un bien mueble o inmueble de su propiedad a una sociedad de leasing, que paga el precio correspondiente y simultáneamente cede el uso y goce del bien adquirido al vendedor, quien se obliga a pagar cánones periódicos por un cierto término, con la facultad de readquirir la propiedad de un bien al vencimiento mediante el pago de un precio establecido. El sale and lease back es una operación financiera y de garantía, que puede describirse así: una empresa que requiere un desembolso de fondos y tiene en su activo ciertos bienes, los enajena a una entidad financiera, que simultáneamente se los da en leasing. Se trata de una monetización de activos no dinerarios, que utiliza la transmisión de la propiedad como un mecanismo de garantía del acreedor financiero, cuya validez no puede negarse apriorísticamente mediante una aprehensión formalista de algunas disposiciones del Código Civil.

Función económica:

Con relación a este punto, Farina opina:

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

Los avances tecnológicos de nuestra época determinan la obsolescencia- en poco tiempo- de equipo y maquinarias, lo que impone la necesidad del reequipamiento permanente de la empresa, para no perder la clientela y el mercado. El leasing aparece así como el instrumento adecuado para lograr ese reequipamiento que, generalmente, necesita de grandes capitales que no pueden sustraerse del proceso productivo, pues permite reemplazar equipos obsoletos o ya envejecidos sin acudir a la compraventa, sino a esta original forma de locación que es el leasing.

Mientras que el Dr., Ghersi dice:

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

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

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

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

En lo atinente a la tecnología, tiene un doble carácter, pues en un sentido el adquirente se asegura el recambio constante, con lo cual permite a su empresa gozar de la mas avanzada tecnología, lo que favorece su competitividad y productividad en el mercado; pero en otro sentido esta atada o cautiva a una determinada línea tecnológica y a las exigencias de la empresa proveedora, aun cuando en la actualidad se ha superado bastante el tema por el desarrollo de las denominadas tecnologías compatibles (aunque se sigue manteniendo cautivo al cliente adquirente mediante otros recursos, v.gr., service adicional, seguros, repuestos, accesorios, etc...)

Otro punto de vista importante, lo asume el Dr. Barreira Delfino, quien manifiesta:

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

Sin embargo, su desarrollo no ha tenido la expansión lograda en otras latitudes, principalmente porque aun no se ha conceptualizado definitivamente su figura como contrato autónomo y de caracterología propia, arrastrando ello cierto grado de incertidumbre sobre la seguridad jurídica de las relaciones emergentes del contrato.

Este contrato esta regido sustancialmente por principios financieros y no por reglas tradicionales relativas al simple intercambio de bienes materiales.

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

Significado del leasing en la economía

a- su realidad económica

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

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

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

b- el progreso tecnológico

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

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

b.1- condición del crecimiento económico

Solo la existencia de un sector de industrias de bienes de capital consolidado y diversificado con acceso al abastecimiento de tecnología, mas una política monetaria flexible que brinde alternativas de financiación, posibilitara la modernización y eficiencia de la estructura productiva general. Por ello, el leasing se ha transformado en la técnica de financiación mas espectacular de los últimos años, en razón de ser el medio mas apto y económico para adaptar la estructura de la empresa a las innovaciones derivadas del avance tecnológico. Por ende, no resulta desacertado sostener que la practica del leasing lleva implícita la garantía de expansión y modernización.

b.2- la obsolescencia

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

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

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

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

c- el uso de los bienes

c.1- nueva modalidad de la economía moderna

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

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

c.2- el prejuicio de la propiedad

este prejuicio de invertir la calidad de propietario ha sido el principal obstáculo psicológico que tuvo que derribar el leasing para lograr el desenvolvimiento actual.

En el ámbito empresarial el prestigio estaba circunscripto a la tenencia de activos importantes. Sin embargo, esta costumbre ha comenzado a revertirse. Cada día se hace mas convincente que el uso de los equipos y no su propiedad, es el factor motivante del beneficio.

Con la aparición del leasing pudo comprobarse que el uso del bien obtenido es idéntico al que ofrece la locación común, pero con el complemento de que el usuario tiene la facultad de adquirir su propiedad o disponer su reemplazo en el supuesto de obsolescencia.

Así, el prejuicio pudo ser vencido y, de ese modo, el leasing pasa a compatibilizar el sentido de propiedad sobre el bien con el uso de ese mismo bien, a través de un único acto de naturaleza indivisible.

d- canalización del ahorro publico

d.1- la inversión económicamente productiva

las operaciones de financiación que celebren las entidades financieras (entre ellas, las de leasing) se nutren de los fondos colocados por los inversores o ahorristas individuales, resulta por demás relevante que esa disponibilidad de ahorro sea canalizada hacia la inversión económicamente productiva.

En este sentido, el leasing constituye un mecanismo de financiación preponderante para cumplir ese objetivo. En razón de tratarse de un "préstamo en especie", garantiza que el suministro de recursos provenientes del ahorro publico sea volcado en inversiones de bienes de capital, destino que permite activar el desarrollo de un sector clave da la economía. Por consiguiente, el caudal de ahorros utilizados para la celebración de operaciones de leasing, deja de ser meramente especulativo y pasa a desplegar una función económica altamente positiva.

d.2- la orientación de la política monetaria

la técnica del leasing constituye una interesante herramienta de fomento de la inversión productiva y, por ende, desempeña un importante rol en el desarrollo de la economía. Consecuentemente, es deber categórico del poder publico promover su utilización, orientando y facilitando el juego armónico de las tasa de interés activas y pasivas aplicables a los recursos financieros que convergen en la realización de la operación.

Balance de su desenvolvimiento

a- aptitud de difusión

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

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

b- enfoque financiero

no cabe dudas de que la novedad del leasing, en la actividad financiera, ha tenido favorable repercusión. Esta nueva modalidad de financiación, por sus características particulares, resulta preferible a otras formulas de crédito ya existentes.

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

Siendo una financiación directa sobre el bien, el leasing permite que se financie la totalidad del precio o valor del mismo, con lo cual no disminuye el capital de trabajo.

Además existiendo plazos normales generalmente superiores a los ofrecidos en el crédito bancario y financiero habitual y siendo flexible su adaptación a cada caso específico, se hace muy atractiva su contratación.

c- enfoque económico

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

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

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

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

d- enfoque jurídico

jurídicamente, el leasing configura un nuevo contrato de empresa de naturaleza autónoma. Este contrato no puede asimilarse a ningún contrato tradicional.

Esta es la novedad jurídica que presenta el leasing en la teoría de los contratos: se asienta y sustenta en los aspectos impeditivos de la compraventa y la locación, estructurando un instrumento jurídico apto para las necesidades actuales de equipamiento del sector empresarial acorralado por el progreso tecnológico, las cuales no encuentran cabida en las figuras tradicionales.

Dicha novedad acredita de modo indubitable la tipicidad del contrato de leasing, cuya estructura dual "administración-disposición" se asienta en dos etapas obligacionales de características distintas pero entroncadas de modo interdependiente e inescindible, la una con la otra, sin interrupción de la continuidad jurídica.

Según autor Paolantonio (respecto de la función económica):

Es casi un lugar común en la doctrina la referencia al significado de la palabra "leasing" y su vinculación con el verbo en idioma inglés "to lease", que es usado como sinónimo del verbo en español arrendar o alquilar.

Esta inicial coincidencia contrasta, sin embargo, con las muy disimiles concepciones doctrinarias sobre la calificación jurídica que corresponde asignar al contrato de leasing, en una diáspora conceptual que sin embargo se disuelve a la hora de visualizar y definir la función económica que corresponde al leasing.

Así, por ejemplo se ha señalado que el leasing:

- a- es una forma de financiar la incorporación de bienes de capital al patrimonio del tomador (Highton, Elena; Mosset Iturraspe, Jorge; Martin y Rivera, Julio, reformas al derecho privado. Ley 24441, Rubienzal- Culzoni, Santa Fe 1995)
- b- pone al alcance del empresario los bienes de capital que necesita, sin inmovilizar capitales o esfuerzos financieros que puedan afectar el cronograma de los compromisos presupuestados (Barreirta Delfino, Leasing...cit, t 1, p.105)
- c- habilita un canal de financiamiento alternativo al tradicional, que permite al empresario procurarse bienes instrumentales al ejercicio de su actividad, sin improductivas y costosas inmovilizaciones de capital y con la posibilidad de sustituir sin mayores complicaciones bienes obsoletos tecnológicamente por otros mas avanzados(Buonocoure, Il leasing cit, p 605).
- d- Es un contrato de empresa que cumple una función de crédito, siendo la financiación un elemento esencial de la figura (Nicolau, Noemi, el leasing. Algunos aspectos jurídicos. Su problemática en el ámbito inmobiliario, en L.L. 1987-b-957).

Las referencias precedentes, no obstante su interés para comprensión de la figura, agotan su función en el campo descriptivo, ya que ni el concepto legal del contrato de leasing del art. 1 de la ley 25248, ni otras disposiciones del nuevo marco normativo (por ej: art. 2 ley 25248, en relación al objeto del contrato) acotan el contrato al ámbito empresarial o a la adquisición de bienes de capital.

3- Derecho comparado (antes de la 25.248, según Dr. Barreira Delfino)

A- Reseña de la legislación comparada

1- ley francesa de credit- bail: el termino de leasing fue traducido como credit-bail, que significa crédito por arrendamiento. La ley 66-455 del año 1966 lo define como aquellas operaciones de arrendamiento de bienes de equipo, maquinaria, utillaje o bienes inmuebles de uso profesional, especialmente adquiridos con vistas a este alquiler por parte de las empresas arrendadoras, que quedan como propietarias de tales bienes cuando estas operaciones, dan al arrendatario la facultad de adquirir todos o parte de los bienes alquilados, mediante un precio convenido, teniendo en cuenta los pagos hechos a titulo de alquiler. Limitan su practica a empresas bancarias o crediticias.

2- Ley belga de location-financement: termino que significa locación financiera . art. 1 de decreto real 55 año 1967 determina que estas operaciones se caracterizan por:

- deben referirse a bienes de equipo que el arrendatario destine exclusivamente a fines profesionales.
- Los bienes deben ser adquiridos expresamente por el arrendador, con vistas a su alquiler, según las especificaciones del futuro arrendatario.
- Duración: presumible a la utilización económica del bien.
- Precio: debe ser fijado de modo de poder amortizar el valor del bien alquilado en el periodo de utilización determinado en el contrato.
- El contrato debe reservar al arrendatario la facultad de adquirir al final del arrendamiento la propiedad del bien alquilado, mediante un precio fijado contractualmente, que debe corresponder al valor residual presumible de este bien.

Los artículos siguientes de la ley belga disponen que la actividad queda sujeta al contralor publico, estableciendo las condiciones para obtener su autorización para realizar operaciones de leasing y determinar las formalidades de información, registracion y publicidad que deben cumplimentar las empresas que despliegan tal actividad.

3- Código de comercio uniforme de EEUU: en el derecho norteamericano se torna decisivo distinguir el true lease del simple convenio de garantía security.

Según este código, tres criterios determinan cuando un arrendamiento tiene o participa de la naturaleza de un contrato de garantía:

- el arrendatario tiene la opción de comprar o adquirir el equipo al termino del arrendamiento sin costo adicional o por una contraprestación nominal, a pesar de que este sea igual a su valor anticipado de mercado a la fecha del ejercicio de la opción.
- El arrendatario tiene la opción de comprar el equipo a la conclusión del contrato por un precio que es considerablemente inferior a su valor a la fecha del ejercicio de la opción, de modo que el arrendatario recibiría una ventaja que no podría desaprovechar dejando de ejercer la opción.
- El arrendatario asume sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad, de suerte que el entero valor económico del equipo arrendado es entregado al arrendatario desde el comienzo del arrendamiento.

Los casos mas frecuentes en los que se alega que el arrendamiento tiene la naturaleza de garantía son aquellos en los que se concede al arrendatario la opción para adquirir el equipo por un valor fijo o por su costo originario menos una deducción por las sumas entregadas durante el contrato.

Se han desarrollado criterios para sujetar ciertos contratos de arrendamiento al régimen de los negocios de garantía: estos son: a- permanente renovación de la opción de compra a la conclusión de cada periodo fijo del contrato; b- retención por el arrendatario de las sumas que reciba por la enajenación del bien y simultanea obligación de reembolsar cualquier defecto que se presente en relación al valor residual; c- periodo de arrendamiento que iguale o supere la vida útil del bien.

Lo que finalmente distingue al arrendamiento es la existencia, a la expiración del contrato, de un valor económico residual significativo junto a los riesgos económicos derivados de la propiedad localizados en cabeza del arrendador. De anticiparse que el bien será económicamente consumido durante el termino del arrendamiento, esta transacción será reputada como simple operación de garantía.

4- ley española de "arrendamiento financiero": real decreto ley 15/77 de 1977, denomina arrendamiento financiero a aquellas operaciones que, consista en el arrendamiento de bienes de equipo, capital producido y vehículos adquiridos exclusivamente para dicha finalidad por empresas constituidas en la forma prevista en la ley y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario.

La doctrina española mayoritariamente coincide en que la finalidad del leasing no es vender a plazo ni tampoco financiar operaciones de ese tenor, sino financiar el uso de los bienes y el equipamiento empresarial, siendo indiferente la propiedad de los mismos.

La ley 26 de 1988 de Disciplina e intervención de entidades de crédito reconoce a las sociedades o compañías de arrendamiento financiero al carácter de entidades de crédito, también crea la obligación de registrarse en el Banco de España. Asimismo consigna aspectos que hacen a la tipicidad del leasing, a saber:

- a- el contrato de arrendamiento financiero debe incluir necesariamente una opción de compra, a su término, a favor del usuario.
- b- El plazo mínimo del contrato será de 2 años para los bienes muebles y 10 para los inmuebles o establecimientos industriales.
- c- Las cuotas de arrendamiento fijadas en el contrato deberán expresar diferencialmente, la parte destinada a la recuperación del costo del bien (recupero del capital invertido) y la carga financiera exigida (rendimiento de la inversión realizada).

Sintetizando, la ley reguladora de leasing no destaca el carácter financiero y crediticio de la operación, con lo cual el arrendamiento financiero constituye un negocio unitario, complejo y propio de determinadas entidades crediticias.

5- arrendamiento financiero en Italia: el leasing sigue considerándose un negocio atípico, ya que no existe regulación integral y orgánica del mismo. Solo existen leyes específicas que reconocen al leasing como instrumento interesante para financiar ciertas actividades. Así la ley 183 dice: "por las operaciones de arrendamiento financiero se entienden las operaciones de arrendamientos de bienes muebles o inmuebles, adquiridos o mandados a construir por el arrendador bajo selección e indicación del arrendatario, quien asume todos los riesgos y con la facultad para este último de convertirse en propietario de los bienes arrendados al término del arrendamiento, contra el pago de un precio preestablecido".

La naturaleza jurídica del contrato ha generado jurisprudencia y doctrina interpretativa diversa, las posturas enfrentadas tratan al leasing como:

- venta con reserva de dominio: así se ha dicho que "el leasing está enderezado a la adquisición de la propiedad, por parte del usuario y los cánones constituyen cuotas para la adquisición, por tanto el se enmarca en la venta con pacto de reserva de dominio.
- Arrendamiento simple: "es un contrato atípico asimilable al arrendamiento y no a la venta pues no transfiere automáticamente la propiedad. El elemento preponderante es el goce de la cosa.
- Contrato de crédito: la adquisición del bien y su entrega en leasing, es identificable con la concesión de un crédito, toda vez que el bien sustituye una suma de dinero.

6- convención de Ottawa de 1988 (Unidroit) : los aspectos más relevantes de dicha convención son:

- se define al leasing mobiliario como la operación donde una parte concluye (el dador) sobre la indicación de otra parte (el tomador) un contrato (el contrato de provisión) con una tercera parte (el proveedor) en virtud del cual adquiere un bien de equipamiento, maquinarias o herramientas dentro de los términos aprobados por el tomador, y además esa parte (dados) concluye un contrato (leasing) con el tomador dando a este el derecho de utilizar el material mediante el pago de alquileres".
- Los alquileres estipulados en el contrato de credit-bail (leasing) son calculados teniendo en cuenta particularmente la amortización total o de una parte importante del costo material.
- La opción de compra no constituye un elemento esencial.
- Las obligaciones del proveedor que resulten de la compraventa deberán ser debidas también al arrendatario, como si este último fuese parte en dicho contrato y como si el equipo debiese serle entregado directamente al arrendatario. No obstante, no será responsable simultáneamente frente al arrendador y arrendatario por los mismos daños.
- Para el eventual incumplimiento del arrendatario se exige al arrendador, como requisito para terminar el contrato o aplicar cláusulas aceleratorias, requerir previamente al arrendatario ponerse al día con las obligaciones (mora expresa).

Las normas de la convención se aplican cuando las partes tengan domicilios en diferentes países y dichos países hayan suscripto el tratado o cuando se haya pactado su aplicación como norma supletoria. No obstante las partes dejarlas sin efectos por el principio de la autonomía propia del derecho internacional privado. En caso de silencio, rige el tratado.

Nuestro país no ha ratificado dicha convención.

B- PAISES LATINOAMERICANOS

COLOMBIA

No existe en Colombia una legislación específica sobre el leasing. Tampoco se le reconoce naturaleza financiera al negocio.

La operatoria de leasing no integra el haz de operaciones que pueden realizar las instituciones financieras. Solamente pueden incursionar en este ámbito las sociedades comerciales constituidas con ese objeto exclusivamente, las que quedan bajo supervisión de la Superintendencia de sociedades.

Si bien no existe un estatuto propio regulatorio de la operación de leasing, su desarrollo y consecuentemente la interpretación predominante de la doctrina colombiana sobre la naturaleza jurídica de este contrato, esta conteste en considerar el arrendamiento financiero como una operación con vocación financiera, cuyo contexto señala que la opción de compra es un elemento esencial de su existencia, con lo cual, se diferencia notoriamente en cuanto al encuadre legal con el arrendamiento.

Un aspecto interesante para examinar en el tratamiento jurídico del leasing en Colombia, es la asimilación de la operación a la venta a plazos con reserva de dominio, que le hace aplicable el art. 962 del Código de Comercio respecto a que cuando el precio de venta bajo reserva de dominio se haya pactado para pagarse por medio de cuotas, la falta de pago de una o más cuotas que no excedan en su conjunto la octava parte del precio total de la cosa, solo dará lugar al cobro de la cuota o cuotas insolutas y de los intereses moratorios, conservando el comprador el beneficio de los términos no caídos correspondientes a las cuotas sucesivas no vencidas. De este modo, se procura evitar que ante el menor incumplimiento, ello acarree la rescisión del contrato y el nacimiento de la carga resarcitoria. En otras palabras, se intenta preservar la continuidad del contrato dando la posibilidad al incumplidor a reivindicarse y continuar cumpliendo las futuras obligaciones contractuales.

Al considerar la opción de compra como inevitable y una etapa natural del proceso contractual una vez puesto en ejecución, implica considerar al leasing como un mecanismo de adquisición y no de financiación.

CHILE

Carece de una ley específica que lo regule. Esta ausencia legal ha permitido que en los últimos años se haya difundido esta actividad sin que haya sido necesario implantar normas jurídicas especiales.

La relación contractual emergente entre la empresa prestadora del leasing y el cliente tomador queda regulada enteramente por las disposiciones del Código Civil y las pactadas por las partes.

La actividad del leasing esta supeditada a una decisiva y definida labor fiscalizadora y reguladora, a cargo de la superintendencia de Bancos e Instituciones financieras, quien dicto diversas circulares relativas a la operatoria del leasing, entre otros lineamientos más trascendentes pueden sintetizarse así:

- a- el leasing es un contrato en virtud del cual una de las partes, denominada "empresa de leasing" adquiere a solicitud de otra denominada "arrendatario", bienes de capital para el uso de este último, a cambio de pagos que percibirá por un plazo determinado pudiendo el arrendatario ejercer al fin del periodo una opción de compra.
 - b- El contrato no puede prever la facultad de resolverse unilateralmente durante su vigencia.
 - c- El bien objeto del contrato debe ser un bien de capital, mueble o inmueble, destinados directa o indirectamente a la producción de bienes y servicios o a la comercialización de los mismos.
 - d- Plazo del contrato: no inferior a un año.
 - e- Se restringe la modalidad del lease back solo a bienes nuevos, quedando limitados los bienes usados.
 - f- No se autoriza la celebración de contratos que comprendan bienes inmuebles destinados a la vivienda.
- Asimismo existen instrucciones específicas referidas a los ítems siguientes:
- a- capitales mínimos y endeudamiento máximo de las sociedades de leasing.
 - b- Límites individuales de créditos.
 - c- Operaciones con personas vinculadas.
 - d- Relación entre operaciones activas y pasivas
 - e- Contabilización de las operaciones de leasing.
 - f- Información a suministrar por las empresas de leasing.

De lo expuesto, cabe resaltar que la fiscalización organizada parte de la premisa de reconocer que las empresas de leasing prestan un servicio financiero y consecuentemente, que la naturaleza jurídica del contrato es eminentemente financiera, ya que implica una típica colocación de dinero (inversión a recuperar en determinado plazo), bien diferenciada del leasing operativo.

Se diferencia dos cuentas:

"activos en leasing"(con opción de compra).

"activos en arriendo"(sin opción de compra).

En cuanto al leasing inmobiliario, la ley 19281 autoriza la creación de sociedades inmobiliarias de objeto único, circunscripto a la construcción de viviendas para su venta o arrendamiento.

ECUADOR

La operatoria de leasing cuenta con un régimen legal específico, estatuido por el Decreto 3121 del 22 de diciembre de 1978, cuyas particularidades sobresalientes son:

- a- debe constar por escrito e inscribirse en el libro de arrendamientos mercantiles.
- b- plazo inicial forzoso para ambas partes, no inferior a 5 años en inmuebles y coincidente con su vida útil en los muebles.
- c- La renta que debe pagarse durante el plazo forzoso mas el precio señalado como opción, debe exceder el precio de adquisición que pago por los bienes el arrendador.
- d- El arrendador debe ser propietario de bien.
- e- Al finalizar el contrato, el arrendatario cuenta con derechos alternativos:
 - comprar el bien por el precio acordado, o su valor residual, no pudiendo ser este inferior al 20 % del total de las rentas devengadas.
 - Prorrogar el contrato por un plazo adicional el cual la renta sería inferior, salvo que se prevean servicios compensatorios.
 - Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.
 - Recibir en arrendamiento un bien sustituto, al cual se apliquen las mismas condiciones de la ley.
- f- el valor residual será tomado en cuenta para determinar el pago de los impuestos fiscales o municipales que graven la transferencia del dominio.
- g- Salvo pacto en contrario, el arrendador no responderá frente al arrendatario por la evicción, ni por los vicios ocultos de la cosa arrendada.
- h- El arrendador tendrá derecho a recuperar rápidamente en caso de : perturbación de tercero, finalización del plazo, incumplimiento, muerte o disolución del arrendatario...
- i- No pueden transferirse los derechos derivados del contrato sin el consentimiento del arrendador.
- j- Los bienes arrendados deben cubrirse con un seguro contra todo riesgo.

La ley excluye de su ámbito de aplicación los contratos de arrendamiento de locales de vivienda o de vivienda-taller o de vivienda-comercio, los que quedan regulados por la ley de locaciones.

Además de las sociedades de leasing, la operatoria también puede ser realizada por las compañías financieras privadas y la corporación financiera nacional.

Si bien la ley ecuatoriana da un paso mas que positivo en la regulación del leasing, no obstante presta a confusión puesto que su estructura se asimila mas al leasing operativo que al financiero, donde la opción de compra no es tipificante por su obligatoriedad.

MEXICO

Las empresas de leasing empezaron a funcionar dentro del marco de la ley general de sociedades mercantiles como empresas netamente comerciales. Luego las instituciones de crédito también quedaron autorizados para adquirir participaciones en las sociedades de leasing , así la arrendadora financiera quedaba automáticamente bajo la supervisión de la Comisión nacional bancaria y de seguros. Eran nuevos tipos de intermediación financiera. La ley de organizaciones y actividades auxiliares del crédito dedica un capítulo especial a las arrendadoras financieras, sobresaliendo los siguientes aspectos:

- a- se enumeran las distintas operaciones que pueden realizar las sociedades autorizadas para actuar como arrendadoras financieras.
- b- Se describe al arrendamiento financiero como el contrato por el cual la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, obligándose esta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad en dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales, a saber:
 - la compra del bien a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedara fijado en el contrato.
 - La prórroga del plazo para continuar el uso o goce temporal.
 - La participación con la arrendadora financiera en el precio de la venta del bien a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.
- c- el plazo forzoso deberá fijarse teniendo en cuenta las condiciones de liquidez de la arrendadora financiera, en función de los plazos de financiamiento.
- d- El contrato de leasing debe otorgarse por escrito e inscribirse en el registro publico de comercio.
- e- Salvo pacto en contrario, la obligación del pago del precio del arrendamiento financiero se inicia a partir de la firma del contrato, aunque no se haya hecho la entrega material de los bienes objeto del leasing.

- f- Son a riesgo de la arrendataria y no la liberan del pago de la contraprestación, debiendo cubrirla en la forma convenida:
- los vicios o defectos ocultos de los bienes contratados.
 - La pérdida parcial o total de los mismos.
 - Todos los riesgos, pérdidas, robos, destrucción o daños que sufrieren los bienes.
- Asimismo la ley prevé una serie de acondicionamientos al que deben sujetarse las empresas de leasing, como ser: reglas del banco de México, inversiones y reservas de capital, capitales mínimos...

PERU

La operatoria del leasing quedó regulada específicamente a partir de 1984, con la sanción del decreto legislativo 299, que tipificó al contrato de "arrendamiento financiero" como aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

Entre los aspectos sobresalientes, podemos mencionar:

- a- el derecho irrenunciable de la arrendataria de seleccionar el bien objeto del contrato y su proveedor, siendo de su exclusiva responsabilidad que dicho bien sea el adecuado para el uso que quiera darle.
- b- La ausencia de responsabilidad de la arrendadora, por vicios y daños de los bienes seleccionados.
- c- La responsabilidad de la arrendataria por los daños que pudiera causar el bien contratado.
- d- La opción de compra debe estar contenida en el contrato.
- e- Estos bienes no son susceptibles de embargar, afectar o gravar por acción dirigida contra el arrendatario.

Las entidades que pretendan operar en esta materia deben contar con la autorización previa de la superintendencia de bancos y seguros.

En síntesis, pese a la existencia de normas regulatorias, es evidente la secuela de la no diferenciación conceptual entre locación y leasing.

VENEZUELA

El primer antecedente normativo data en 1975 ley general de bancos y otros institutos de créditos, donde el leasing era considerado como una operación financiera y supervisado por la Superintendencia de bancos.

A partir de 1982 el leasing obtiene regulación propia, mas destinados a las empresas en si que a la operatoria.

El cuerpo legal lo denomina "arrendamiento financiero" y lo considera como la operación mediante la cual una empresa de arrendamiento financiero adquiere un bien conforme a las especificaciones indicadas por el interesado, quien lo recibe para su uso por un periodo de tiempo determinado, a cambio de una contraprestación dineraria que incluye amortización del precio, intereses, comisiones y recargos de todo orden previstos en el contrato.

Por su parte, el arrendatario puede optar, durante el transcurso o al vencimiento del contrato, por devolver el bien, sustituirlo por otro, renovar el contrato o adquirir el bien.

El sujeto dador debe ser un intermediario financiero autorizado por la superintendencia de bancos. Esta ley consigna que el arrendamiento financiero no estará sujeto a las disposiciones legales sobre el arrendamiento, ello significa distinguir el leasing o arrendamiento financiero de la simple locación.

Finalmente cabe concluir que se reconoce al leasing como figura autónoma aunque no por ley formal, pero el decreto aludido significa un paso mas que positivo.

C- EL LEASING EN EL MERCOSUR

Argentina, Brasil y Uruguay, la figura del leasing goza de regulación específica, por medio de las leyes 24.441(argentina), 6099 y 7132(brasil) y 16.072(Uruguay).

En tanto, Paraguay no existe una ley o estatuto propio para la operatoria del leasing. Solo se autoriza a los bancos e instituciones financieras su realización a través de la ley 417.

BRASIL

El leasing se encuentra regulado por la ley 6099 modificada por 7132, bajo la denominación "arrendamiento mercantil" y conceptualizado como la operación realizada entre una persona jurídica (arrendadora) con otra persona física o jurídica (arrendataria), que tiene por objeto el arrendamiento de bienes adquiridos de terceros por la arrendadora, para propio uso de la arrendataria siguiendo las especificaciones de esta ultima.

Asimismo la supervisión de la operatoria queda bajo supervisión del Banco Central de Brasil.

En este contexto, pueden realizar esta operación:

- 1- instituciones financieras (bancos de inversión, de desarrollo y cajas de crédito)

2- sociedades constituidas especialmente con tal objeto.

Respecto de las modalidades operativas:

- 1- leasing financiero: el arrendatario debe tener expresamente reconocido en el contrato la opción irrevocable de la compra del bien y su precio de adquisición (valor residual)
- 2- leasing back: parte de la venta de un bien mueble o inmueble determinado a una institución financiera o sociedad de leasing, quien de inmediato o simultáneamente lo da en leasing a la vendedora que así pasa a ser arrendataria. Vencido el plazo contractual, la arrendataria tiene derecho de readquirir el bien por el valor residual; predeterminado.

Contractualmente, debe contemplarse:

- 1- el plazo del contrato
- 2- el valor de cada pago por periodos determinados, los que no podrán exceder de los 6 meses.
- 3- La opción de compra o renovación del contrato, a criterio del arrendatario.
- 4- El precio a pagar por el ejercicio de la opción de compra, que solo tendrá lugar al termino de la vigencia contractual.

El contrato que no se ajusta a estos requisitos mínimos, no será contrato de leasing y se lo encuadrara al contrato que resulte mas analógico.

URUGUAY

El leasing esta regulado por la ley 16072 bajo el nombre "crédito de uso" y entendido como el contrato por el cual una institución financiera se obliga frente al usuario a permitirle la utilización de un bien por un plazo determinado y el usuario se obliga a pagar por esa utilización en precio en dinero abonable periódicamente. Asimismo podrá pactarse a favor del usuario una opción irrevocable de compra del bien, al vencimiento del plazo y mediante el pago de un precio final. También podrá pactarse la proroga del plazo contractual como la venta en remate publico y al mejor postor, correspondiendo al usuario el excedente que se obtuviera por sobre el precio final estipulado y obligándose éste a abonar a la financiera la diferencia si fuese menor.

Las instituciones acreditantes en estos contratos:

- 1- intermediarios financieros regidos por la ley 15322
- 2- empresas de giro exclusivamente financiero, autorizadas por el Banco Central de Uruguay.

El contrato debe registrarse en el registro pertinente según la naturaleza del bien objeto del negocio para su oponibilidad hacia terceros. esta inscripción confiere derecho real al usuario respecto de cualquier enajenación o gravamen posterior y acción para recuperar la utilización del bien o para exigir su transferencia forzada si se pactare la opción de compra una vez pagado el precio final.

La ley también exime el impuesto al valor agregado si el plazo del leasing no es inferior a 3 años.

ARGENTINA

Ley 24441, antes se aplicaba el art. 1197 del C.C.

La praxis contractual no fue debidamente reflejada en la 24441, pues la regulación intentada resulta conceptualmente confusa e inadecuada para solucionar los conflictos que pueda originar este negocio.

4- Particularidades y aspectos más relevantes

En este sentido, el Dr. Barreira Delfino afirma:

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

- 1- Es una operación de financiación realizada por entidades financieras autorizadas y fabricantes o proveedores de bienes de capital.
- 2- Se provee una financiación del 100 % no requiriendo anticipos, saldos compensatorios ni pagos adicionales de ninguna naturaleza.
- 3- El tomador, al no tener que hacer desembolsos iniciales importantes, mantiene actualizada su infraestructura con una mayor productividad sin incremento de sus activos fijos.
- 4- La selección del bien y la de la firma proveedora, como las condiciones de adquisición, quedan a cargo del tomador.
- 5- El bien contratado empieza a producir y rendir beneficios inmediatamente luego de su entrega.(autofinanciación del costo de contratación)
- 6- Se comienza a pagar las cuotas periódicas una vez que el bien esta funcionando, lo que permite ahorrar costos operativos y un manejo financiero elástico, facilitando el incremento del capital de trabajo.
- 7- Los plazos de financiación generalmente son mas largos que los habituales de la plaza bancaria y financiera normal.

- 8- El propio bien cuyo uso se cede, garantiza el cumplimiento del contrato en razón que su propiedad queda retenida por la empresa prestadora.
- 9- Es una modalidad de financiación que facilita la previsión y solución de los problemas de equipamiento y obsolescencia.
- 10- Los pagos de las cuotas periódicas son deducibles impositivamente como gastos generales o de explotación.

5. Operatoria

Al respecto, el Dr. Barreira Delfino afirma:

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

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

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

Es importante señalar que la determinación de la cuota periódica que debe pagarse por la utilización del bien, así como la fijación del valor residual para su adquisición, se hacen en función de la vida económica del bien y del recupero de la financiación comprometida.

El único desembolso que hace el cliente es el pago de la primera cuota periódica.

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

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

Mientras, el Dr. Ghersi dice:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Este inciso prevé que el leasing financiero puede recaer sobre muebles e inmuebles. La redacción no es feliz, pues parece que el leasing sobre inmuebles solo puede referirse a los que ya sean propiedad del dador y no a los que este adquiera a un tercero por indicación del tomador. Pese a la mala

redacción del inciso entendemos que este último modo de operar está aceptado implícitamente por la ley, pues de no ser así no habría que hablar de contrato de leasing.

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

El tomador está obligado a pagar un canon, que es distinto del alquiler, o precio locativo pese a que luego en el inc. D del art. 27 y 34 utilice incorrectamente la expresión "periodos de alquiler".

La fijación del canon "conforme a criterios de contabilidad" es lo que marca la diferencia con el precio del contrato de locación.

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

El inciso se refiere al valor residual de la cosa objeto del leasing, esto es, el precio preestablecido con cuyo pago el tomador adquiere la propiedad del bien si hace uso de la opción fijada a tal efecto en el contrato.

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

- b- leasing operativo. E, art. 28 de la ley 24441 dice: "también podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios, agropecuarios o actividades profesionales que el tomador utilice exclusivamente con esa finalidad. Serán aplicables a este contrato las disposiciones de los incs. b, c y d del art. anterior y, en lo pertinente las demás disposiciones de este título. En este contrato no serán válidos las renunciaciones a las garantías de evicción y vicios redhibitorios".

El leasing operativo difiere del financiero en aspectos muy destacables:

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

Luego dice:

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

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

6- Diferencias con otras figuras similares

El Dr. Barreira Delfino dice:

La multiplicidad de compromisos que encierra una operación de leasing demuestra que el fenómeno traspasa los límites del contrato de locación, embrión originario de esta nueva técnica de financiación. Tampoco es asimilable a la compraventa, ya que el derecho de propiedad solo está inmerso potencialmente dentro del compromiso contractual, dependiendo su materialización y efectos de un acto unilateral, como es el ejercicio de la opción de compra reconocida a favor del tomador.

Diferencias	Leasing	Compraventa
1-finalidad	Cesión del uso de un bien ajeno, disponiendo su explotación por un término determinado, a cuyo vencimiento puede restituirse o adquirirlo en propiedad.	Obtener inmediatamente la titularidad del dominio sobre un determinado bien e incorporarlo en el activo patrimonial.
2-función económica	Doble: a- transferencia del uso y goce de un bien; b- poder de disposición de ese bien (se perfecciona si se usa la opción de compra pactada)	Unica función: transferencia en plenitud de la propiedad y sus atributos sobre el bien objeto de ella.
3-trasmision del dominio	Potencial- incierta: el tomador puede no optar por la adquisición del bien.	Real- inmediata, aunque parte del precio no sea saldado. (compra-venta a plazos)
4- incumplimiento de pagos	El dador puede reclamar la devolución del bien entregado, sin perjuicio de otras acciones con las que cuenta.	El vendedor puede ejecutar solamente el saldo de la deuda, no puede reclamar la restitución de la cosa enajenada. (compra-venta a plazos)

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

Diferencias	Leasing	Locación
1-concepto	Contrato de financiación por medio del cual el dador realiza una operación de préstamo especial con la particularidad que la asistencia crediticia se exterioriza en la entrega de un bien que el tomador recibe para usarlo y eventualmente adquirirlo.	Contrato de administración por el cual el locador se obliga a ceder el uso de una cosa, comprometiéndose a hacerlo en condiciones tales que permitan su goce conforme a las exigencias del locatario.
2-bien en sí	No es factor motivante del contrato para el dador.	Sí lo es para el locador.
3-cargas contractuales	El tomador recibe el bien en el estado en que se encuentra, asume sus riesgos y vicios.	Los riesgos y vicios son asumidos por el locador.
4-duración y precio	Dependen de razones económicas y financieras: a- amortización técnica del bien contratado. b- Recuperación de la inversión realizada. c- Rentabilidad del capital facilitado.	Depende del uso de la cosa; el contrato puede ser por tiempo indeterminado; el precio del alquiler es fijado libremente en atención a la necesidad demostrada por el locatario.

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

diferencias	Leasing	Locación- venta o promesa de venta
1-concepto	Ya definido anteriormente	Es la adquisición de cosas muebles a plazo con la estipulación de que la transferencia de la propiedad recién quedará perfeccionada al cabo del pago total de las cuotas convenidas, y que en el supuesto de incumplirse tales obligaciones, la operación quedará sin efecto, correspondiendo la restitución de la cosa al vendedor.
2-otras diferencias	No es locación ni venta ni encubre ninguna modalidad contractual disfrazada o simulada.	Es un tecnicismo jurídico contractual que esconde una operación de venta de pago diferido con reserva de dominio.

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

Con respecto a las diferencias con otras figuras, manifiesta Farina:

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

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

Se podría afirmar que en el contrato de leasing las partes hacen uso de un atajo, representado precisamente por el contrato de locación ordinaria, para alcanzar una finalidad distinta y ulterior, cual es la de la transferencia de la propiedad del bien locado por la empresa del leasing al presunto locador. Sin embargo, no es así, pues al vencimiento del contrato de leasing el usuario puede tener tres opciones: la compra; la devolución de la cosa; o la renovación. Por ello, dice Buonocore:” no me parece que en leasing pueda encontrarse nada similar: en primer lugar, falta el pacto de pasaje automático de la propiedad, puesto que el ejercicio de la opción de compra es una eventualidad”, mientras que en la figura de la venta con reserva de dominio y en la locacion-venta- continua el autor- la intención de adquirir por parte del contratante es evidente y decisoria desde el nacimiento del contrato; en segundo lugar, es concebible una intención simulatoria en relaciones individuales, pero no en una relación generalizada, como es actualmente el leasing financiero; en tercer lugar, no existe en el leasing ninguna intención simulatoria, puesto que las vías ofrecidas al usuario están efectivamente en un mismo plano y responden a la exigencia de satisfacer otros tantos intereses del mismo usuario

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

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

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

También distingue leasing del Lease Back y del Renting

Lease back: es una operación compleja en virtud de la cual el propietario de un bien determinado lo vende a una empresa de leasing, que paga su precio al enajenante. Simultáneamente dicha empresa otorga la tenencia del bien al vendedor en leasing.

Ocupándose de este tema, observa Fargosi que “respecto del lease back, es cierto que desaparece la relación formal trilateral para convertirse en una bilateral (por eso también la calificación del leasing de retorno) que procura, básicamente, la obtención de liquidez.

Leasing y Renting:

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

El contrato de leasing no puede identificarse con el renting, que no es sino una locación, pues en el primero la entidad financiera no se responsabiliza por los vicios que puede tener el bien, por lo que el tomador deberá abonar el canon aun cuando el bien se destruya por fuerza mayor o caso fortuito (hasta que la compañía aseguradora no abone su valor al locador), y también debe abonar el canon si el bien le es total o parcialmente inservible. En el leasing el mantenimiento es por cuenta del tomador y no por parte del dador, si bien este puede ceder a favor del tomador los derechos que tiene para exigir del fabricante o concesionario los servicios de mantenimiento y reparación.

7- Ventajas y desventajas del leasing

Ventajas

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

1) Nueva técnica de financiación

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

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

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

El leasing, además permite obtener una financiación por la totalidad del valor de adquisición sin quitas o reducciones de ninguna naturaleza.

Por lo tanto el acceso al crédito es más simple para las empresas.

2) Libertad de acceso a otras fuentes crediticias

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

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

3) Inexistencia de inversiones iniciales

En su contratación el tomador no hace desembolsos iniciales de envergadura. Sólo abona la primera cuota pactada y los gastos de sellado, impuestos, seguros etc., relativos al bien que se facilita en uso. No existen anticipos, saldos compensatorios, ni pagos parciales.

Ello permite al tomador mantener actualizadas su infraestructura con mayor productividad sin incremento de los activos fijos.

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

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

4) Eliminación de riesgos de obsolescencia

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

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

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

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

5) Aumento de la capacidad de producción.

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

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

6) Optimización de la productividad del capital

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

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

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

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

7) Incidencia sobre el balance impositivo

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

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

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

Durante el período de administración del contrato no se computa el bien facilitado en la valuación del activo para la liquidación del gravamen sobre el capital de las empresas.

A su vez, el dador, en su carácter de propietario del bien, puede amortizarlo impositivamente, disminuyendo la utilidad sujeta al impuesto a las ganancias y el tomador se libera de los problemas de amortización fiscal.

El principal beneficiario en este sentido es el tomador. Para el dador el factor impositivo no es relevante en la proporción que puede serlo para el tomador.

8) Movilización del capital en giro o de trabajo

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

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

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

Actualmente, existe pleno convencimiento respecto a que es preferible destinar el capital de una empresa al desarrollo de su actividad antes que a su inversión en bienes de equipo.

Otro problema que merece comentarse es el de la capacidad ociosa o exceso de inmovilización, que no producen ganancias y, por ende son altamente gravosas y perjudican a las empresas. Estos aspectos pierden significación si se contrata por leasing, atento que el bien contratado no se activa sino que se incorpora como valor en giro, por lo que el índice de inmovilización permanece inalterable. Además, incide en un mejor aprovechamiento de los fondos.

Como podrá apreciarse, el leasing constituye una eficaz herramienta de movilización del capital de trabajo, principalmente para aquellas empresas que exigen grandes inmovilizaciones por las características de su equipamiento, como ser las de transporte, las hidroeléctricas y las petroleras.

No debe olvidarse que el capital de giro o de trabajo es aquel que no precisa retornar a terceros y, por lo tanto, le pertenece a la empresa.

9) Simplificación del control de costos

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

10) Flexibilidad y sencillez de operativa

la financiación a través del leasing es fácilmente adaptable a las específicas necesidades del tomador. Esta flexibilidad de adaptación puede abarcar diferentes aspectos, como ser: exigencias de la producción; plazos de financiación; sustitución por obsolescencia; modalidades contractuales; limitaciones presupuestarias, etc...

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

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

Las ventajas comparativas atribuidas al contrato de leasing según Paolantonio.

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

- a- financiación del total del valor: como un instrumento de financiación de activos, el leasing provee el 100% del fondeo necesario, lo que no ocurre generalmente con otras operaciones de crédito. (por ej., la prenda)
- b- ausencia de "covenants": a diferencia de los préstamos que suelen incluir determinados "covenants" o compromisos no monetarios por parte del deudor (ver sobre el tema de los créditos sindicados, "operaciones financieras internacionales, Rubinzal-Culzoni, 1997 p.241y ss.), en el contrato de leasing no se incorporan restricciones operativas u otros compromisos vinculados a la actividad del tomador, ya que la garantía primaria del derecho del dador reside en la retención del dominio o titularidad sobre el bien objeto del contrato.
- c- No inmovilización de recursos financieros: consecuencia de la financiación del total del valor del activo, el tomador del leasing conserva la disponibilidad de recursos financieros que de otro modo debería haber destinado al pago parcial o total del bien cuya utilización se requiere.

- d- No incrementa el pasivo contable del tomador: aunque es frecuente que en los contratos financieros se prevea el computo de los pagos adeudados como pasivo al efecto del computo de ciertos covenants a los que el deudor se sujeta, a falta de previsiones en este sentido, los pagos a realizar en virtud del leasing no se contabilizan como pasivo, mejorando así los ratios financieros del tomador.
- e- Posibilidad de obtener ventajas fiscales: aunque la situación depende del tratamiento fiscal vigente, es común que el tomador pueda aprovechar la amortización del bien, o el pago de los cánones comprometidos para reducir la ganancia sujeta a pagos de impuestos.
- f- Protección contra la obsolescencia: mediante el reemplazo del bien en lugar del Ejercicio de la opción de compra, el leasing se muestra como una alternativa idónea para morigerar las consecuencias de la cada vez mas acelerada obsolescencia tecnológica de los bienes.
- g- Mantenimiento del control societario: a diferencia de los mecanismos de financiación que incluyen la emisión de acciones o títulos convertibles en acciones, con el consecuente efecto de dilución sobre la tenencia de los accionistas controlantes, el recurso del leasing no provoca impacto alguno en la estructura de control de la empresa.

Asimismo, el periodista Gustavo Bazzan del diario Clarín también opina respecto de las ventajas del alquiler con opción a compra, quien dice en su nota periodística de fecha 27 de noviembre del 2000:

“es un mecanismo con beneficios impositivos. El IVA se abona en cada cuota. No se paga el impuesto sobre los intereses. El bien adquirido no se incluye en el gravamen a la riqueza.

En pocos días, quien repase la publicidad en diarios y revistas decidiendo que auto quiere comprar, se encontrara con una novedad: vera promociones como “maneje un cero kilometro pagando solo 10, 15 o 20 pesos por día. Es el “gancho de las automotrices” para atraer clientes hacia una flamante modalidad, el leasing , que ya rige plenamente.

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

Luego dice:

“las ventajas mas visibles son:

- 1- se puede salir andando en un 0 km. sin un gran desembolso inicial de dinero.
- 2- Frente a las operaciones de contado, la ventaja es que el dinero que se pagaría por el 100 % del vehículo se podría hacer jugar a favor colocándolo en otro tipo de inversión que reporte utilidades financieras.
- 3- Con respecto a un crédito prendario, quien paga el leasing no esta endeudado, entonces no tiene que pagar el odioso impuesto sobre los intereses.
- 4- Como el bien tomado en leasing no es propiedad de quien lo usa, no se lo computa como un bien personal y no suma a la hora de declarar patrimonio y pagar ese impuesto. Los concesionarios dicen que eso es una ventaja para los conyuges que están en proceso de divorcio.
- 5- El iva se va pagando mes a mes, y no de entrada, con sucedería en una compra a contado o por crédito prendario.
- 6- Con el pago de la ultima cuota del contrato se puede optar por hacerse o no propietario de la unidad, pagando lo que se denomina valor residual. Es un monto que va entre el 20 y 40 % del valor del auto. Quien hace uso de la opción, usualmente (según la experiencia en otros países) paga menos de lo que vale una unidad similar en el mercado del usado. Por cierto, esta operatoria beneficia mas a la franja del publico que esta inscripto en el IVA y en ganancias y, en consecuencia, puede hacer jugar a su favor las posibilidades de crédito fiscal. Sobre todo porque no tiene el total de ese impuesto inmovilizado de entrada, las ventajas no son tan importantes para quienes revistan como “consumidores finales”.
- 7- El leasing también será interesante en operaciones para alquiler de equipos y otros bienes de capital. En el mundo el grueso del negocio pasa por este tipo de operaciones. Las ventajas para las empresas es que mejora el perfil de sus balances, porque los bienes en uso no se incorporan como activos. A su vez como las empresas no se endeuda para comprar dichos bienes, el pasivo no crece, lo que le permite mostrar a la compañía una deuda mas chica cuando sale a buscar capital de trabajo a los bancos. Una de las posibilidades que contempla la nueva ley es lo que se conoce como “ vender y realquilar” (sale and leas back). Concretamente, se trata de que una compañía X le venda a una empresa de leasing toda su flota de camiones, haciéndose de efectivo. Pero con el compromiso de alquilar esa flota que antes era suya. Así, la firma se hace de efectivo, pero puede seguir usando los bienes de capital a un costo financiero manejable.”

Desventajas

1) Onerosidad en la financiación

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

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

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

2) Fluidez de las innovaciones

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

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

Ello puede paliarse recurriendo a las cláusulas de corrección tecnológica.

3) Asunción de la depreciación técnica

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

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

- a) Si es el dador, se especifica que el contrato durante un período preestablecido es irrevocable, lo que obliga al tomador a continuar la ejecución del contrato sin tener la facultad de rescindirlo. De este modo el dador evita que le sea devuelto el bien contratado cuando ha dejado de ser útil a la necesidades del tomador.
- b) Si es el tomador, sujeto de un contrato suscrito por un período mínimo irrevocable, puede exigir como contrapartida la introducción de cláusulas de correlación con el progreso tecnológico, en cuyo caso es el dador quien debe soportar el riesgo del envejecimiento prematuro del bien facilitado. En este supuesto el precio del leasing será más elevado.

4) Inexistencia de mercado secundario

Al vencimiento del contrato, al tomador le quedan dos caminos : optar por la compra definitiva del bien o restituir el mismo renunciando al ejercicio de la mencionada opción.

En esta segunda alternativa, la restitución debe efectuarse en los términos convenidos dándose por concluido el contrato, y el bien facilitado retorna a poder de su propietario.

La libre disponibilidad de los equipos permite que sean cedido nuevamente a otros terceros o que sean enajenados como bienes usados.

Para que ello sea posible, es necesario que exista un mercado secundario apto para colocar el bien en las condiciones de uso y envejecimiento normales derivadas del transcurso del plazo pactado en el contrato.

El poder de realización del bien devuelto incide directamente en el desenvolvimiento de este contrato. No habrá leasing o lo habrá a muy alto costo, si ese poder de realización se encuentra muy limitado por la inexistencia o insignificancia de un mercado secundario imposibilitado para absorber el bien restituído.

8- Evolución y diferencias entre leyes 24.441 y la 25.248

Antes de efectuar la comparación entre las 2 leyes, es importante mencionar que el Proyecto de Reformas al Código Civil de 1993 sirvió de fuente directa a la ley 24.441; mientras que aquél (PRCC del 93), en lo que hace a la caracterización del contrato de leasing, menciona como fuente principal el decreto belga del 10/11/1967, y lo regula como figura autónoma en la que se incluyen todos los caracteres que han sido

considerados para su tipificación: la opción de compra, la duración del contrato fijada en función de la duración económica del bien, y el precio determinado en razón de la amortización de la cosa dada en locación.

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

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

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

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

Otras diferencias destacables:

1- opción de compra como una oferta irrevocable:

Dentro del contexto del PRCC del 93, la opción de compra, contenida en el contrato de leasing, pudo considerarse como una oferta irrevocable. Aunque la ley 24441 no reproduce este art. del PRCC, gran parte de nuestra doctrina interpreto a la opción de compra como una oferta irrevocable para el dador, que mantiene su vigencia hasta el momento en que concluye el plazo conferido al tomador para ejercer la opción. La opción es unilateral e irrevocable, y el tomador debe cumplir con las obligaciones que ha asumido acorde a la ley y el contrato; para ejercitarla, las partes tienen, junto con la opción de compra, la facultad de renovar el contrato.

El art. 15 de la ley 25248 contempla la prorrogación del contrato con más precisión y generalidad: “el contrato puede prever su prorrogación a opción del tomador y condiciones de su ejercicio”, prorrogación que, por lo tanto, puede ser la del mismo contrato, sin ser necesario que las cosas que constituyen su objeto se sustituyan “por otras nuevas”.

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

3- Con respecto a las partes del contrato:

a- dador y tomador:

en el PRCC del 93, el dador debía ser una entidad financiera o una sociedad que tuviera por objeto exclusivo la realización de este tipo de contratos, la ley 24441 amplía la posibilidad del sujeto dador al eliminar la palabra “exclusivo”, o sea “entidad financiera o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipo de contratos”. Por ende, tanto en la 24441 como su antecedente PRCC del 93, nos encontramos con que el requisito impuesto de ser el sujeto dador una entidad o sociedad financiera hace a la calificación jurídica del negocio, a su tipicidad.

El PRCC del 98, en su art. 1157, transcrito ahora como art. 1 de la 25248, no establece requisito alguno respecto del dador ni del tomador; tampoco, regula subtipos, sino modalidades diversas que puede adoptar la figura del leasing, logrando así una amplia flexibilidad, superadora de las dificultades observadas en la ley que vino a derogar.

b- la figura del proveedor:

En el régimen de la ley 24441, dentro del subtipo leasing financiero, la figura del “proveedor” de la cosa se encontraba identificada como “tercero” respecto de la relación jurídica que se establece entre el dador y tomador. De manera que el “proveedor” se vinculaba jurídicamente con el “dador”, con o sin la intervención del “tomador”, a través de un negocio jurídico que no se integra estructuralmente al

leasing pero que ha quedado subsumido en el ultimo a través de la calidad exigida a la cosa (de ser compradas especialmente por el dador a un tercero)

La ley 25248, al igual que fuente directa PRCC del 98, elimina toda mención de “terceros” en la integración del contrato y con mayor flexibilidad, regula un tipo general de leasing que, en el momento de la elección del bien que tiene por objeto, puede quedar sujeto a diversas modalidades(art. 5 de la 25248). Según el sistema de la ley 24441, el contrato entre la empresa fabricante y la financiera es preliminar al contrato de leasing, motivo por el cual el dador podía argumentar que no era responsable por el bien dado en leasing, ya que se limitó a comprar lo que el tomador había elegido. En la actualidad, el tomador tiene acción directa contra el proveedor (art. 6 ley 25248).

4- el objeto del contrato de leasing:

el PRCC del 98 amplía el objeto mediato a los bienes o los hechos (art. 945)

el objeto inmediato son las obligaciones que asumen tanto el dador como el tomador:

la obligación que establecía el derogado art. 29 de la 24441 , por el cual el dador debía sustituir la cosa dada en leasing cuando así se hubiere pactado en el contrato, no aparece en el articulado de la ley 25248, quedando de esta manera librada a lo que disponga el contrato.

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

El objeto mediato: la ley 24441 fue muy precisa en cuanto a que: “solo pueden ser objeto de este contrato las “cosas”, entendido con el alcance del art. 2311 del C.C.

Mientras que el PRCC del 98 art. 1158, como el art. 2 de la 25248 extiende el objeto a los bienes, ya que pueden ser también las marcas, patentes o modelos industriales y software.

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

Diferencias ley 24.441	Ley 24.441 art. 27 al 34	Ley 25.248
1- Concepto:	Distinguía tácitamente el leasing financiero art.27 del operativo art.28. Art. 27:“existira contrato de leasing cuando al contrato de locación se agregue una opción de compra a ejercer por el tomador y se satisfagan los sig. requisitos...” Art. 28:” también podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios...que el tomador utilice exclusivamente con esa finalidad.	Art. 1:”en el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.” Aquí ya no se habla de contrato de locación al que se le agrega una opción de compra; tampoco distingue el financiero del operativo; Se paga un canon que nos es locativo.
2- Objeto:	Cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de localas al tomador.	Cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultas de dar en leasing.
3- Canon:	El canon se fija teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato.	El monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente, es decir lo fijan las partes contratantes.
4- Precio de ejercicio de la opción:	El tomador tiene la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que corresponda al valor residual de aquella.	El precio de ejercicio de la opción debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas.

5- modalidades en la elección del bien:	Cosas muebles individualizadas especialmente compradas por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de localarlas al tomador.	El bien objeto del contrato puede: 1- comprarse por el dador a persona indicada por el tomador. 2- Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos... 3- Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que este haya celebrado... En fin, existen mas modalidades en la elección del bien que en la ley anterior.
6- responsabilidades, acciones y garantías en la adquisición del bien.	Al respecto, solo en el leasing operativo del art. 28 es mencionado..."en este contrato no serán validas las renunciaciones a las garantías de evicción y vicios redhibitorios".	Distingue según los incisos del art. 5 , así por ejemplo: Si el bien objeto es comprado por el dador a persona indicada, según especificaciones del tomador o sustituyéndolo en una compraventa, el dador puede liberarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega, garantías de evicción y los vicios redhibitorios. En cambio si es propiedad del dador antes de vincularse contractualmente con el tomador, como también si el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing (parece referirse al leasing operativo de la ley 24.441), el dador no puede liberarse de lo mencionado ut-supra.
7- servicios y accesorios	No contempla	Servicios y accesorios necesarios para el diseño, instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el calculo del canon.
8- forma e inscripción:	En este sentido, la ley 24441 únicamente contempla la inscripción, diciendo: "a los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato deberá inscribirse en el registro que corresponda a las cosas que constituyen su objeto. Si se tratar de cosas muebles no registrables, deberá inscribirse en el registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren.	En cambio en la nueva ley de leasing, dice en su art. 8: " el leasing debe instrumentarse en escritura publica si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento publico o privado. Con respecto a la oponibilidad frente a terceros, ídem que la ley 24441, pero agrega:"... la inscripción en el registro podrá efectuarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Luego respecto de las cosas muebles, le agrega "o software"; también en esta ley contempla los plazos de vigencia de las inscripciones, así en los inmuebles la inscripción se mantiene por 20 años y demás bienes, por 10 años.
9- modalidades de los bienes	No habla	Art. 9:"a los efectos de la registracion del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes. Así por ejemplo en el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrables de la ley de prenda con registro...

10- traslado de los bienes	Tampoco contemplaba	El tomador solo puede trasladar los bienes muebles mediando conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de inscribirse el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes.
11- oponibilidad y quiebra	Serán oponibles a los acreedores de las partes los efectos del contrato debidamente inscripto. En caso de quiebra del dador, el contrato continuara por el plazo convenido, pudiendo el tomador ejercer la opción de compra en el tiempo previsto. En caso de quiebra del tomador, dentro de los 60 días de decretada, el sindico podrá optar entre continuar el contrato en las condiciones pactadas o resolverlo. Pasado ese plazo sin que haya ejercido la opción, el contrato se considerará resuelto.	Oponibilidad : ídem a la ley anterior. Agrega: "en caso de concurso o quiebra...ídem" En caso de quiebra del tomador...ídem pero aclara: "en el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los tramites previstos en el art. 20 de la ley 24522. Pasados esos plazos sin que haya ejercido la opción, el contrato se considera resuelto de pleno derecho, debiéndose restituir inmediatamente el bien al dador, por el juez del concurso o de la quiebra, a simple petición del dador, con la sola exhibición del contrato inscripto y sin necesidad de tramite o verificación previa. Sin perjuicio de ello el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon devengado hasta la devolución del bien, en el concurso preventivo o hasta la sentencia declarativa de la quiebra, y demás créditos que resulten del contrato.
12- uso y goce del bien	Derechos y obligaciones correspondientes al contrato de locación de cosas, al que se le agrega la opción de compra.	El tomador puede usar y gozar del bien conforme al destino, no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él; gastos ordinarios, extraordinarios de conservación y uso (verbigracia: seguros, impuestos...)son a cargo del tomador, salvo pacto en contrario. No obstante, el tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario. Nunca el locatario o arrendatario pueden pretender derechos sobre el bien que limiten o impidan los derechos del dador.
13- acción reivindicatoria	Art. 33:"a este contrato se aplicaran subsidiariamente las disposiciones relativas a la locación de cosas en cuanto sean compatibles con su naturaleza y finalidad; y las del contrato de compraventa después de ejercida la opción de compra.", por ende , al respecto se remite a lo dispuesto en ambos contratos según se haya ejercido o no la opción antes mencionada.	Art.13:"la venta o gravamen consentido por el tomador es inoponible al dador. El dador tiene acción reivindicatoria sobre la cosa mueble que se encuentre en poder de cualquier tercero, pudiendo hacer aplicación directa de lo dispuesto en el art.21 inc a de la presente ley, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador. Las cosas muebles que se incorporen por acción a un inmueble después de haber sido registrado el leasing, pueden separarse del inmuebles para el ejercicio de los derechos del dador.
14- opción de compra. Ejercicio.	Art. 27 inc d dice:"que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esa facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado LA MITAD de los periodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieron las partes".	Art 14:"la opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado TRES CUARTAS PARTES del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.

15- prorroga/ renovación del contrato	Art. 29:"las partes podrán convenir junto con la opción de compra la posibilidad de que el tomador opte por renovar el contrato sustituyéndose las cosas que constituyen su objeto por otras nuevas en las condiciones que se hubiesen pactado.	Art. 15 dice:" el contrato puede prever su prorroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio".
16- transmisión del dominio	Art. 32:"la transmisión del dominio se produce por el ejercicio de la opción de compra, el pago del valor residual en las condiciones fijadas en el contrato y el cumplimiento de los recaudos legales pertinentes de acuerdo a la naturaleza de la cosa de que se trate, a cuyo efecto las partes deberán otorgar la documentación necesaria".	Art. 16:" el derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos estos requisitos, salvo que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efectos las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.
17- responsabilidad objetiva	Art. 33 segunda parte:"...la responsabilidad objetiva del DADOR emergente del art 1113 del Código Civil, se limita al valor de la cosa entregada en leasing cuyo riesgo o vicio fuere la causa del daño si el dador o el tomador no hubieran podido razonablemente haberse asegurado y sin perjuicio de la responsabilidad del tomador".	Art. 17 : "la responsabilidad emergente del art. 1113 del Código Civil recae EXCLUSIVAMENTE sobre el TOMADOR o guardián de las cosas dadas en leasing".
18- cancelación de la inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables	No contemplada	La inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software puede cancelarse: a- por resolución judicial firme en cuyo proceso participó el dador. b- Cuando lo solicite el dador o su cesionario. c- Cuando lo solicite el tomador después del plazo y en las condiciones en que, siguen en el contrato inscripto, puede ejercer la opción de compra...
19- cesión de contratos o de créditos del dador	No contemplada	El dador puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. Esta cesión no perjudica los derechos del tomador respecto del ejercicio o no de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, todo ello según lo pactado en el contrato inscripto.
20- Incumplimiento y ejecución en caso de inmuebles	Art. 34:" cuando el objeto del leasing fuesen cosas inmuebles, el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon dará lugar a los siguientes efectos:" a- Deudor paga menos de un cuarto de la cantidad de periodos de alquiler convenidos; mora automática; dador puede demandar desalojo judicialmente; vista por 5 días al deudor, quien podrá probar con documentos que están pagados los periodos reclamados o paralizar el tramite por única vez pagando lo adeudado mas intereses. Caso contrario, juez dispondrá el lanzamiento. b- Tomador paga mas de un cuarto pero menos de 75 % de los periodos de alquiler convenido, el dador debe intimarlo al pago , el primero tendrá 60 días para hacerlo desde que se notifica. Si no lo	Idem a art. 34 ley 24441 a- ídem. Pero en lugar de deudor, habla de tomador, y en vez de periodos de alquiler, canon total convenido. b- tomador paga un cuarto o más pero menos de tres cuarta partes del canon convenido; MORA AUTOMATICA; dador lo intima al pago de la deuda, el tomador lo puede hacer en un plazo NO MENOR DE 60 DIAS desde la notificación; ídem a la ley anterior , pero agrega las COSTAS y además aclara:"... si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio del ejercicio con sus accesorios contractuales y legales. c- Incumplimiento después de haber pagado TRES CUARTA PARTES del canon ; mora automática; ídem a lo dispuesto en ley anterior. A la fecha de la mora CON SUS INTERESES. Pasado ese plazo...ídem.

	<p>paga en ese plazo, dador puede demandar desalojo; vista por 5 días...ídem inc. a.</p> <p>c- Incumplimiento después del momento habilitado para ejercer la opción de compra o si hubiese pagado mas de dos terceras partes de la cantidad de períodos de alquiler, el dador debe intimarlo al pago, el tomador tendrá la opción de pagarlo en 90 días los alquileres adeudados, mas intereses O el valor residual a la fecha de la mora. Pasado ese plazo sin que se haya verificado el pago, dador puede demandar el desalojo, vista por 5 días...</p> <p>d- Producido el desalojo el dador podrá reclamar el pago de los alquileres adeudados hasta el momento del lanzamiento, con mas sus intereses y los daños y perjuicios que resultasen del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador.</p>	<p>d- en vez de alquileres adeudados, canon adeudados,; incluye también las costas, aclara: "por la vía ejecutiva"... respecto de los daños y perjuicios, ..."imputable al tomador por DOLO, CULPA O NEGLIGENCIA por la vía procesal pertinente.</p>
21- secuestro y ejecución en caso de muebles	No contempla, pero rigen las reglas de la locación de cosas	Si el objeto del leasing fuere una cosa mueble, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede: a- obtener el inmediato secuestro del bien, con la sola presentación del contrato inscripto, previamente haberlo interpellado para su regularización en plazo no menor a 5 días. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. Asimismo el dador puede promover ejecución por el cobro del canon que debía hasta el secuestro, cláusula penal pactada, intereses; daños y perjuicios... b- accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo todo el canon pendiente, con la sola presentación del contrato inscripto y sus accesorios; procede el secuestro si ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon integro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente.
22- aspectos impositivos de bienes destinados al leasing (impuesto al valor agregado)	No prevé	Art. 22 al 24 de esta ley.
23- normas supletorias	Art. 33 1ra parte:"a este contrato se aplicaran subsidiariamente las disposiciones relativas a la locación de cosas en cuanto sean compatibles con su naturaleza y finalidad; y las del contrato de compraventa después de ejercida la opción de compra."	Art. 26: "normas supletorias. Al contrato de leasing se le aplican subsidiariamente las reglas del contrato de locación, en cuanto sean compatibles, mientras el tomador no ha pagado la totalidad del canon y ejercido la opción, con pago de su precio..." "...ejercida la opción de compra y pagado su precio se le aplican subsidiariamente las normas del contrato de compraventa.

Según el autor Martin E. Paolantonio (en su libro "régimen legal del leasing de noviembre del 2000):

Principales diferencias entre la ley 24441 y 25248:

Para una adecuada visualización de los aspectos novedosos de la ley 25248 resulta imprescindible una comparación con el ahora derogado régimen de la ley 24441.

Así, sin perjuicio del comentario oportuno de cada una de las disposiciones de la ley 25248, cabe señalar sintéticamente las siguientes notas distintivas principales respecto de la ley 24441:

- a- la eliminación de los subtipos legales de leasing financiero y operativo (arts. 27 y 28 de la 24441), al suprimirse ciertas calidades subjetivas requeridas en relación con el dador y el tomador, y la necesidad de adquisición específica del bien en el leasing financiero y de destino o uso en el leasing operativo(art. 2 ley 25248).
- b- La ampliación del objeto del contrato, al comprenderse expresamente a bienes que no califiquen como cosas, y autorizarse la inclusión de servicios y accesorios(arts. 2 y 7 ley 25248).
- c- La notable flexibilización en la determinación del canon y valor residual (art. 27, ley 24441), ahora no vinculados a criterios contables de amortización, sino sujetos en lo esencial a la voluntad de las partes(art. 3 ley 25248).
- d- La admisión expresa de la operatoria de *sale and lease back*, que parte de la doctrina había cuestionado durante la vigencia de la 24441(art. 5 ley 25248).
- e- La subrogación legal del tomador, en el leasing financiero, en la posición jurídica del dador como adquirente del bien objeto del contrato(art. 6 ley 25248).
- f- El requerimiento de la escritura pública para el leasing inmobiliario, naval, o aeronáutico(art. 8 ley 25248).
- g- La imputación legal al tomador, salvo cláusula en contrario, de todos los gastos ordinarios y extraordinarios vinculados al uso o conservación del bien(art. 12 ley 25248).
- h- El *ius perseguendi* otorgado al dador para el caso de transferencia del dominio de la cosa mueble dada en leasing(art. 13 ley 25248).
- i- La modificación respecto del tiempo de ejercicio de la opción de compra, en beneficio del dador como acreedor financiero(art. 14 ley 25248).
- j- La eliminación de la ya acotada responsabilidad civil objetiva del dador(art. 17 ley 25248)
- k- La expresa previsión de la posibilidad de cesión de créditos futuros, y la simplificación de las formalidades de la cesión para las operaciones de titulación vinculadas al leasing(art. 19 ley 25248)
- l- La referencia específica al secuestro de la cosa mueble y a la vía ejecutiva para el cobro de cánones adeudados(art. 21 ley 25248).
- m- La incorporación de disposiciones expresas vinculadas a los aspectos tributarios de la operatoria(art. 22 y ss., ley 25248).

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

9- Jurisprudencia

El contrato de leasing en la jurisprudencia nacional antes y después de la 24441

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

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

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

En este marco, cabe mencionar:

- a- las sentencias de la CNCOM , sala B (28-7-81, E.D. 102-681, y 31-10-83, "promotora de finanzas SA c/ DAVESA, L"), las que realizaron una distinción conceptual entre el leasing como figura con características diferentes a la locación con pacto de venta , y la compraventa con reserva de dominio o bajo condición suspensiva;
- b- fallo de la , sala D (18-9-82, E.D. 104-377), que menciona la existencia de la opción de compra como

- requisito propio del leasing (criterio que difiere aparentemente del señalado posteriormente, el 28-12-84, L.L. 1986-c-536), y lo califica como acto jurídico complejo integrado por dos contratos típicos(compra-venta y locación);
- c- la sentencia de CNCOM, sala C (20-10-82, E.D. 103- 499), que establece una interesante distinción entre el derecho a cobrar los cánones pactados, aun cuando la cosa no hubiera sido entregada, y la exoneración de responsabilidad ante tal circunstancia;
 - d- el criterio establecido por la , sala A (9-2-84, L.L 1984- B-69), al considerar procedente la preparación de la vía ejecutiva con fundamento en un contrato de leasing (igual criterio luce en el fallo de la CNCOM, sala C, 12-7-84, L.L. 1984- D-495);
 - e- la resolución de la CNCOM, sala B (31-5-88, E.D 133-573), que mantiene la calificación de leasing aun cuando se garantice el funcionamiento de las maquinas y se capacite al personal del tomador sobre su uso;
 - f- el fallo de la CNCOM, sala A (27-6-97, E.D. 174-477) que señala la diferencia entre valor de mercado y valor residual, y admite la validez como precio determinado de la opción de compra del precio establecido según la pauta del art. 458 del Código de Comercio;
 - g- la tipificación como ilícito penal en los términos del art. 173, inc. 2 del Código Penal, de la retención de un automóvil dado en leasing, efectuada por la CNACCorr.(sala 6, 1-7-91, L.L 1999-A-475 y sala 4, 2-5-2000, L.L del 27-9-2000)
 - h- la sentencia de la CNCOM , sala D (17-5-99,"Mercedes Benz Argentina SA c/ Sinez SA s /ejecutivo") que autoriza el secuestro del bien ante el incumplimiento del tomador.

Jurisprudencias relativas a la naturaleza jurídica del contrato:

- 1- la denominación "leasing" puede utilizarse para designar distintas operaciones que van desde el alquiler puro y simple hasta el arriendo con opción de compra con la facultad de realquilar bajo nuevas condiciones (CNCOM, sala B, 11-12-92, "Dixer S.A c/ Nueva Escuela Argentina 2000 SRL s/ ord.") .
- 2- EL LEADING CASE: uno de los primeros antecedentes jurisprudenciales que se han registrado se produjo cuando la Singer Sewing Machine Company agrega una opción de compra al alquiler de sus maquinas de coser. La practica de esta operatoria dio lugar, en el año 1913, al caso "Compañía Singer c/ concurso Chacra".
La compañía Singer reclamaba al concurso de Alejandro Chacra, la devolución de dos maquinas de coser dadas en leasing, sosteniendo que Alejandro Chacra las tenía como locatario ya que no había completado el pago de la suma de \$ 180 m/n, para hacer efectiva la opción de compra.
Cabe destacar que, en su voto en minoría, el Dr. Casares, tratando de interpretar los propósitos que habían guiado a las partes a contratar, encuadra el contrato como de locación con opción de compra, dando estos fundamentos: "el consentimiento que dio vida a los contratos solo tuvo en cuenta...con relación a sus efectos inmediatos, la transferencia del uso de las cosas", hace hincapié en que "los contratos tienen una cláusula de opción de compra que no trae aparejada la obligación de adquirir", y llega a la conclusión de que los instrumentos que acompaña la sociedad demandante deben ser interpretados como "actos de locación", y en estas condiciones "la acción de dominio que se ha deducido se encuentra autorizada por los principios generales que rigen la reivindicacion en caso de quiebra".
Distinta fue la interpretación que realizaron los jueces Méndez y Castillo, a la que adhirieron los restantes magistrados del tribunal. Por lo cual la Cámara Comercial de la Capital entendió que se trataba de una venta en mensualidades sobre un bien mobiliario, o sea que el contrato debe interpretarse como de compra-venta condicional. En los fundamentos del fallo sostuvieron: "las partes podrán someter sus obligaciones reciprocas a modalidades diversas, para ello la libertad de las convenciones; pero en manera alguna declarar que aquel contrato ha de producir los efectos de otro distinto muy especialmente cuando, como en el caso, una declaración semejante ha de tener el alcance de crear un delito donde no lo habría, o un privilegio para casos en que la ley lo niega." (se afirma que las partes utilizando este sistema cometen un delito. En realidad, las partes no crean delito alguno, ya que se limitan a pactar que el vendedor se reserva el dominio de la cosa hasta el pago total del precio.)
Si bien este caso no tenia mayor importancia desde el punto de vista económico por cuanto se trataba de dos maquinas de coser de uso domestico, la doctrina en general lo cita como un leading case debido a la trascendencia que tuvo la interpretación que de estos contratos había hecho el Tribunal.
- 3- Una venta con reserva de dominio
A partir del voto mayoritario dado en el caso "Chacra", que el leasing quedo jurídicamente interpretado como un contrato de venta condicional, encuadrado como una venta con reserva de dominio. Por el pacto

de reserva de dominio, el vendedor conserva la propiedad de la cosa hasta tanto el comprador cumpla con sus obligaciones de pagar todo el precio. El art. 1376 del C.C tiene establecido: "la venta con pacto comisorio equivale a la que se hiciere con la cláusula de reservar el dominio de la cosa hasta el pago del precio".

Spota, al comentar el caso "Chacra", interpreta que "se estaba ante un convenio en el cual se calificó simuladamente la esencia jurídica del contrato, pactándose un supuesto contrato de locación, no obstante tratarse de un contrato de compraventa de cosa mueble, y cuando se vende un bien mueble no se puede vender con reserva de dominio, porque el pacto de reserva de dominio equivale al pacto comisorio, y este, en la compraventa de bienes muebles, está prohibido: arts. 1374, 1376".

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

4- Una locación o arrendamiento

Si volvemos al caso "Chacra", y repasamos los votos de la mayoría y de la minoría, respectivamente, vemos esgrimidas las dos interpretaciones mas comunes a las que fue sometido el estudio de la naturaleza jurídica del leasing, tradicionalmente asociado a los modelos de contratos que en él confluyen (compraventa y locación), se lo entendió como una venta bajo condición, o como un contrato de locación bajo promesa de compraventa.

La cámara en lo comercial, en el caso "Stocker & Cía c/ Kuperschmid" resolvió en el año 1929, que la transferencia de cosas muebles a plazos, con opción de compra, resulta de una locación con pacto de venta, razón por la cual no existe simulación ni tampoco hay violación de la ley, por lo cual no hay razón para la nulidad. Se adopta en este fallo el criterio antes en posición minoritaria del Dr. Casares.

5- Un contrato mixto

Tradicionalmente, la doctrina italiana considera al leasing como un contrato mixto, formado por un arrendamiento y una promesa unilateral de venta por parte del arrendador. Analizando el art. 27 de la ley 24441, López de Zavalia encuentra que en el leasing en sentido técnico hay una acumulación contractual, por lo que el contrato de leasing que ella regula es "el contrato visualizado como mixto por acumulación contractual". Esta modalidad se encuadra como un contrato mixto en razón de que la intención económica de los sujetos esta estrechamente vinculada a ellos, y la estructura jurídica característica del alquiler de equipo de producción presenta diferencias con el esquema típico, consistente en la actividad intermediaria desarrollada entre el fabricante y el usuario de los equipos o bienes de capital, que son adquiridos por una unidad financiera a los fines de la operación misma. En definitiva, una mezcla de locación-venta y de mutuo.

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

6- Una operación financiera

Parte de la doctrina interpreta al leasing, en primer lugar, como una operación financiera, ya que al ser el tomador quien elige por si mismo el bien del proveedor, la propiedad del dador queda despojada prácticamente de todos sus atributos normales, por lo que el interés del dador en la operación pasa a ser puramente financiero y se limita a recuperar el monto de su inversión en capital; y en segundo lugar, que el contrato de locación entre el dador y el tomador se concluye por un periodo que toma en cuenta el tiempo que insume la amortización económica de la cosa, de donde resulta la naturaleza puramente financiera de la operación para el dador; por lo que el pago de los alquileres por el tomador no es la simple contrapartida por el uso de la cosa, como sería en el caso de una operación típica de locación, sino que igualmente garantiza al dador la amortización de su inversión en capital.

Jurisprudencia: por tratarse el leasing de una operación financiera, el locador debe ser siempre una entidad financiera (CNCIV, sala A , 17-3-1995, "Catan, José M. C/ Respuestas Antártida SAIC", JA 1996-I-104).

7- Un contrato atípico

Según otro criterio, el leasing no es reconducible a ninguno de los contratos típicos, y en particular:

a- no al mutuo, porque no obstante ser, desde el plano teleológico, una financiación verdadera y propia,

falta la obligación de restituir al mutuante las cosas fungibles pasadas en propiedad al mutuario.

- b- No al comodato, por la onerosidad que lo distingue.
- c- No a la venta y en particular a la venta en cuotas con reserva de la propiedad, con la cual presenta sin embargo alguna afinidad, porque falta el pasaje automático de la propiedad del vendedor al comprador en el momento del pago de la última cuota del precio.
- d- No a la locación o arrendamiento, porque sobre la afinidad indudablemente existente prevalecen las diferencias: mientras que en el arrendamiento cualquiera puede ser el locador, en el leasing el locador es siempre una sociedad que ejerce profesionalmente tal actividad; en el arrendamiento es presupuesto del contrato la propiedad del bien a locar, en el leasing, en cambio, la adquisición de la propiedad es una obligación que surge a cargo del dador por efecto de la estipulación; es diversa la causa, porque es diversa la función económico-social que locación y leasing respectivamente cumplen; es diverso el objeto, porque es diferente la suma de las prestaciones que en los dos contratos las partes se comprometen a ejecutar; por un lado, la obligación de adquirir el bien productivo y de cederlo al usuario entran dentro del esquema del leasing y no en el arrendamiento, por el otro, las obligaciones de efectuar reparaciones extraordinarias, de entregar una cosa en condiciones de servir al uso pactado y de garantizar su goce, son típicas del arrendamiento y están excluidas del leasing.

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

Jurisprudencia:

- 1) el denominado contrato de leasing se presenta en la práctica comercial como una relación bilateral, a título oneroso, atípica, del todo diferente a la compraventa, a la compraventa con reserva de dominio y a la locación, si bien respecto de esta última mantiene algunos elementos comunes y, en particular, la finalidad de otorgar al locatario el uso y goce de un bien mediante el pago de un canon, alquiler; puntualizándose que: el objetivo del contrato de leasing consiste en dar el uso del bien a quien no quiere o no se encuentra en condiciones de adquirirlo, por un período determinado, contra el pago de un canon mensual, en el que los derechos y obligaciones que de él surgen no son configurativos de una de las manifestaciones típicas contractuales nominadas dentro de nuestra ley (CNCOM, sala B, 28-7-1981, "Lama SA Construcciones c/ Ford -Finanford SA CIA Financiera")
 - 2) el arrendamiento financiero o leasing no podría confundirse con un mutuo con pacto de retroventa; ni habría de encontrarse en él nada de simulado: es que no se puede hablar de simulación cuando se hace referencia a una forma de contratar que hoy en día está difundida universalmente, un intento simulatorio es concebible en relaciones singulares y no en una relación generalizada como lo es actualmente la locación financiera. (CNCOM, sala D, 28-12-1984, "Compañía Financiera de concesionarios Ford-Finanford SA c/ Vicente Montaña SRL", Ja 1985-IV-281).
 - 3) En otra sentencia, el mismo tribunal caracteriza al leasing diciendo: "la denominación leasing no es utilizada para designar exclusivamente a un contrato de compraventa. Ella implica que las partes difieren para un tiempo futuro, no la ejecución de la compraventa sino la conclusión misma de este contrato. No debe confundirse la celebración futura de un posible contrato con la relación jurídica que surge de la opción, cuyo objeto es eventualmente celebrar un contrato más adelante. No es lo mismo vender que prometer vender. La opción de compra solo entra a funcionar si el cliente la ejerce. Mientras tanto, éste debe el importe mensual por el servicio de las máquinas según lo convenido" (CNCOM, sala B, 31-5-88, "IBM Argentina SA c/ Astilleros Neptuno SCA s/ ordinario)
 - 4) El contrato de leasing es un acuerdo innominado, consensual, conmutativo, de tracto sucesivo, que recae sobre bienes de capital y que tiene por misión esencial transmitir el uso y goce de un bien, y no su propiedad, sin perjuicio de que por regla general otorga una opción para adquirir el bien por un valor residual predeterminado". "si bien la concesión al tomador del uso y goce de un bien de capital asemeja el contrato de leasing, prima facie, con la locación, la diferencia esencial reside en que en el leasing se incorpora una "opción de compra", según la cual a la finalización del contrato el tomador no se encuentra constreñido a la restitución de la cosa a su dueño, sino que puede optar por adquirir su dominio (CNCOM, sala D, 8-2-1982, "Roberto Di Prieto SA, conc.)
- 8- Un contrato complejo
- El doctrinario español Rodríguez Mateos sostiene: "el leasing, al igual que otras figuras contractuales modernas, es una expresión de racionalidad económica a la que tiende la empresa a través de contratos de colaboración, en los que ya no se trata de entregar un bien y pagar por él, sino de habilitar para esta finalidad los instrumentos jurídicos necesarios para que los diversos participantes en la operación ofrezcan aquello que pueden, con el menor riesgo empresarial y la mayor facilidad para incrementar el interés

empresarial respectivo; es una operación claramente arraigada en la dinámica de los contratos de empresa; sin embargo, su propia complejidad hace que esta afirmación deba ser matizada...”

Para López Cabana, el leasing regulado por la 24441 “se trata de un tipo contractual de naturaleza compleja, en cuanto se sustenta en la estructura de dos contratos tradicionales”.

Jurisprudencia: el leasing es una figura jurídica compleja, que puede definirse como la operación de alquiler de bienes especialmente comprados con vista a ese alquiler por empresas que quedan como propietarias, cuando estas operaciones dan al arrendatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes alquilados mediante un precio convenido, que tiene en cuenta, por lo menos en parte, las entregas efectuadas a título de alquiler (CNCIV, sala A, 17-3-95, “Catan, José M. C/ respuestas Antártida SAIC”, JA 1996-I-104).

Jurisprudencia relativos a los elementos fundamentales del contrato de leasing

1- la opción de compra como una oferta irrevocable

Jurisprudencia : contrato de leasing: opción de compra. Naturaleza jurídica. 1) la opción de compra concedida habitualmente en los contratos de leasing a favor del tomador, constituye una oferta irrevocable de venta unilateral de parte del dador, que solo puede ser retirada cuando se agote el término fijado para que el locatario decida comprar o no; por lo que no constituye un contrato preliminar, ya que no concurren a conformar la opción la voluntad de las partes, sino que solo es vertida la aceptación del usuario dentro del plazo que se otorga para manifestar su voluntad de adquirir el equipo. 2) en virtud de que la opción de compra concedida en los contratos de leasing a favor del tomador es una promesa irrevocable de venta unilateral por parte del dador, es necesario que este fije pautas objetivas, claras y precisas para determinar con certeza el precio, ya que este no puede quedar sujeto a una condición meramente potestativa (CNCOM sala A 27-6-97, “Grupo Líder Asesores de Seg. SA c/ Didefon SAIC s/ ord y Didefon SAICc/ Grupo Líder Asesores de Seg. SA s/ ord).

1ª- el contrato de opción

Jurisprudencia: contrato de leasing. Leasing con opción de compra. Características: si en un contrato de leasing las partes pactan expresamente la opción de compra, difieren para el futuro, no la ejecución de una compraventa sino la conclusión misma de ese contrato; no cabe confundir la celebración futura de un posible contrato, con la relación emergente de la opción, cuyo objeto eventual es aquella. La opción de compra comienza a funcionar si el cliente la ejerce; hasta tanto deberá el importe mensual por el servicio- en el caso, una fotocopiadora- según lo convenido (CNCOM sala B, 11-12-91, “Dixer S.A c/ Nueva Escuela Argentina 2000 SRL s/ ord)

2- la financiación

Jurisprudencia: 1) el contrato de leasing, denominado también locación o arrendamiento financiero es, en esencia, una operación financiera consistente en facilitar la utilización de maquinarias y equipos a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced a una financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en cuestión y garantizada con este, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable. 2) en los contratos de leasing, el cliente debe pagar periódicamente a la empresa prestadora una suma preestablecida en concepto de pago por el uso del bien locado; paralelamente, esta última le reconoce al primero el derecho de adquirir el bien utilizado al vencimiento del contrato, debiendo pagar en ese acto una suma de dinero pactada de antemano y que constituye el valor residual de la operación. Caso contrario, si el cliente no ejerce ese derecho, deberá restituirse el bien al vencimiento del contrato (CNCOM sala A, 27-6-97, “Grupo Líder Asesores de Seg. c/ Didefon SAIC s/ ord)

3- el objeto inmediato

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

3ª- Jurisprudencia (anterior a la 24441): contrato de leasing. Obligaciones de las partes. Obligaciones del locador: atento a que la carga de entregar el bien objeto del contrato de leasing pesa sobre la vendedora, la locadora ninguna responsabilidad asume por las demoras en la ejecución de tal prestación. Pero ello no significa que los alquileres deban pagarse sin más, medie o no entrega de la cosa. Una

cosa es desligarse de responsabilidad por los daños que pueda ocasionar el tardío cumplimiento del deber prometido y otra bien distinta es pretender fundar en esa estipulación del derecho a percibir el arriendo sin haber sido entregado el objeto debido (CNCOM, sala D, 28-12-84, "Cía Financiera de concesionarios Ford-Finanford SA c/ Vicente Montaña SRL")

10- Conclusiones

- 1- Antes que nada debo manifestar que esto fue mas que una tesina, es mas fue un trabajo muy completo de búsqueda de bibliografías variadas, comparaciones, recopilaciones, selecciones de distintos materiales, en fin, un trabajo intelectual de muchísimo tiempo. No fue fácil, ya que el contrato de leasing no solo tiene poca existencia en nuestra realidad comercial, sino que también la regulación legal de este contrato de financiación fue o es mas bien polémico, basta con observar la evolución doctrinaria y jurisprudencial relativo a su naturaleza jurídica(entre otras).
- 2- Creo que un eventual buen "uso y desarrollo" de este contrato sería mas que interesante a la hora de querer obtener desarrollos a nivel empresarial, comercial, etc... y así dejar atrás "eso de pensar que ser propietario del bien es la mejor manera de lograr éxitos..." así, tomando prestado las palabras del DR. Barreira Delfino, un experto en el tema quien dijo alguna vez que:" este prejuicio de invertir la calidad de propietario ha sido el principal obstáculo psicológico que tuvo que derribar el leasing para lograr el desenvolvimiento actual...", luego afirma también: "con la aparición del leasing pudo comprobarse que el uso del bien obtenido es idéntico al que ofrece la locación común, pero con el complemento de que el usuario tiene la facultad de adquirir su propiedad o disponer su reemplazo en el supuesto de obsolescencia. Así, el prejuicio señalado pudo ser vencido y, de este modo, el leasing pasa a compatibilizar el sentido de la propiedad sobre el bien con el uso de ese mismo bien, a través de un único acto de naturaleza indivisible".
Después de transcribir estas frases- opinión del DR. Barreira, por cierto mas que acertadas, me convenzo una vez mas que este contrato típico pero por mucho tiempo casi atípico, sui generis, polémico por su naturaleza jurídica, debería ser útil en el tráfico comercial-negocial-economico, eso sí hay que saber como, cuando , en fin en que circunstancias contratar bajo esta modalidad.
- 3- Otro punto que debo concluir es que al sancionarse la ley 25248 hace tan poco, mas exactamente el 10 de mayo de 2000, con todas las reformas que introdujo, su aplicación seguramente está todavía en su fase de gestación. Basta con observar la poca jurisprudencia nacional que puede obtenerse de este contrato, y en realidad, la insuficiencia también abarca la doctrina, y digo esto ultimo, pues no todos los doctrinarios que trataron este tema antes de la sanción de la ley 25248, terminaron o Quizás empezaron a escribir "la nueva versión" del leasing incluyendo y contemplando esta nueva regulación legal.
- 4- No cabe duda alguna que la 25248 ha sido el fruto evolutivo en la regulación del contrato de leasing, permitiendo así la adaptabilidad del marco normativo a la realidad económica- negocial. Es acertado el fundamento del PRCC del 98 cuando se sostuvo que: " si bien la introducción del contrato de leasing por la ley 24441 significó un importante avance en la configuración legislativa del instituto, la practica nacional y extranjera indican las conveniencias de algunas reformas de esa legislación, PARA HACER FAC-TIBLE EL USO DEL LEASING EN TODO SU POTENCIAL COMO FORMA DE FINANCIAMIENTO, en particular de bienes de capital para pequeñas y medianas empresas y de bienes de consumo".
- 5- las ventajas de este contrato son notorias y superan en número de importancia a las desventajas; creo personalmente que si esta figura contractual se lo utilizara correctamente, tanto el tomador como el dador obtendrían sus beneficios ya que lo pretendido en un negocio es que las partes satisfagan sus pretensiones y que no haya perdedores, sino que salgan "ganadores".
- 6- En lo personal, creo que es una excelente manera de combatir la obsolescencia, tomando en cuenta que hoy por hoy la tecnología y la informática son protagonistas fundamentales en el "desarrollo" de un país en todos sus aspectos, por ende, poder renovarla constantemente a través de esta figura contractual, es poder estar a la par de las competencias internacionales.

Bibliografía

- BARREIRA DELFINO, EDUARDO A.: "Leasing Financiero Tomo I", Roberto Guido, Buenos Aires, 1996.
- BARREIRA DELFINO, EDUARDO A.: "Empresas- la contratación" , De Palma, Buenos Aires, 2000.
- BARREIRA DELFINO, EDUARDO A.: " Bancos y Actividades financieras- leasing financiero", Editorial de Belgrano, Buenos Aires, 2000.
- FARINA, JUAN M.: " Contratos comerciales modernos: modalidades de contratación empresaria", Astrea, Buenos Aires 1999.
- GHERSI, CARLOS A.: " Contratos Civiles y Comerciales- partes general y especial- tomos I y II", Astrea, Buenos Aires, 1998.
- CALEGARI DE GROSSO, LYDIA E.: " El Contrato de Leasing- legislación y jurisprudencia" , Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 2001.
- PAOLANTONIO, MARTÍN E. : " Régimen Legal del Leasing- ley 25248" , Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2000.