

# **XXXIII JORNADA NOTARIAL**

## **BONAERENSE**

### **TEMA II: LEASING**

“Contrato de Leasing”

**CATEGORÍA:** Autores Individuales

**AUTOR:** Leandro Nicolás

POSTERARO SANCHEZ (Notario

Titular Registro 3 Suipacha)

## **CONTRATO DE LEASING:**

La doctrina, jurisprudencia y legislación comparadas dedican al contrato de leasing cada vez mayor atención, siendo considerado uno de los más importantes del derecho contractual moderno. Esto constituye un inequívoco síntoma de la extraordinaria importancia económica y financiera que tiene en la práctica internacional y que va teniendo, aunque en forma más paulatina en América Latina y por ende, a nivel nacional. Así fue entendido, llegado el momento, por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), que en la Conferencia Diplomática celebrada en Ottawa, del 09 al 28 de Mayo de 1988, aprobó la Convención sobre el Leasing Internacional. La enunciada importancia, sin embargo, en los países latinoamericanos, no es la misma: los operadores, tanto económicos como financieros, y los empresarios de esta parte de América no son concientes o desconocen las bondades de este novel medio de financiamiento para contribuir a la tan reclamada como pregonada reconversión de las empresas. Estas cualidades, igualmente, deben de tenerse presente al momento de emprender la reorganización o reestructuración de las empresas en crisis.

Debido a su condición de “contrato moderno”, la elaboración doctrinaria y jurisprudencial no ofrece todavía un cuadro de referencia acabado de la disciplina jurídica del leasing aplicable en determinados supuestos; de allí que, en algunos ordenamientos jurídicos como el italiano y el francés, por citar algunos más próximos, la intervención de los jueces, a través de sus motivadas sentencias, sea un magistral aporte al conocimiento de la esencia esta institución contractual, que ha sido pensada, creada y desarrollada como una alternativa de financiamiento de mediano y largo plazo, complementaria a las tradicionales, que permite a las empresas obtener bienes de capital acordes con el progreso técnico, evitando, así, la

obsolescencia tecnológica y el elevado costo de inmobilizaciones de capital en este tipo de bienes.

**CONCEPTO:**

**ETIMOLOGIA:** La palabra leasing, de reconocida procedencia anglosajona, deriva del verbo to lease, que significa arrendar o dar arriendo, y del sustantivo lease, que habitualmente se traduce como arriendo, escritura de arriendo, locación, etc. A pesar de esto, en el ámbito económico el término leasing, más que indicar un simple contrato de arrendamiento, enuncia un típico instrumento de financiación, es decir, un contrato que, no obstante apoyarse en el arrendamiento, no se agota en éste. Este vocablo que hace su incursión al tráfico comercial por los años 50 en los Estados Unidos de Norteamérica, siendo adoptado por la mayoría de los países europeos, con excepción de los latinos, que ante el inconveniente de claridad y precisión para intentar el estudio de su esencia, han preferido adoptar una denominación propia, aunque muchas veces no la apropiada. Es así por ejemplo, Francia utiliza la denominación de crédit-bail; Bélgica la de location-financement; Italia la de locazione finanziaria; Portugal la de locação financeira; España la de arrendamiento financiero. Los países de esta parte de América no escapan a esta realidad. Brasil, por ejemplo, hace uso de la denominación arrendamiento mercantil; Chile la de arrendamiento financiero; Uruguay la de cesión de uso; Perú, la expresión arrendamiento financiero, y en nuestro país se utiliza como lo expresa la ley, el vocablo “leasing”. La denominación arrendamiento financiero, no obstante haber sido acogida favorablemente por varias legislaciones de América Latina y tener la ventaja de estar acuñada y destacar el carácter financiero de esta institución contractual, ha tenido fuertes críticas; esto ocurre pues en este caso estaríamos hablando solamente de un tipo de leasing (el financiero o lease back) dejando de lado

otros tipos que luego veremos. Por ende, mientras no se logre una adecuada formulación de este tipo contractual, es decir, en tanto no se revele su esencia, o su naturaleza misma, resulta más aconsejable que la legislación de nuestro país haga uso de la palabra leasing, no sólo porque su traducción al español resulte complicada, toda vez que su equivalencia es en rigor dudosa, sino también por ser la más utilizada en el tráfico jurídico internacional.

**CONCEPTO:** Podríamos definir al contrato de leasing como: *el contrato por el cual una parte (dador) se obliga a transferir a la otra (tomador) el uso y goce de un bien determinado contra el pago de una suma de dinero en forma periódica (canon), y le confiere una opción de compra por un precio determinado o determinable, obligándose a transferir el dominio del bien en caso de ejercerse dicha opción”*

**DEFINICION LEGAL:** El art. 1º de la ley 25.248 trae el concepto del contrato, más extenso que el consignado por el art. 27 de la ley 24.441. El texto de dicho artículo 1º 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".

**Elementos Esenciales:** De la definición dada, se desprende que para que exista el contrato de leasing deben reunirse determinados elementos esenciales: a) Transmisión de la tenencia para uso y goce del bien. b) Pago de un canon por ese uso y goce. c) Opción de compra del bien a ejercer por el tomador. Estos puntos serán tratado con más detalle en el transcurso del trabajo.

La actual ley, 25248, sancionada el 10 de mayo del año 2000, promulgada parcialmente el 8 de junio de igual año (Decreto N° 459/2000), publicada el 14 de junio de 2000, aprobó un nuevo régimen en relación con el contrato de "leasing".

Dicha norma, es casi una *reproducción textual* del Capítulo V del Libro IV, Título III (De los contratos en particular, arts. 1157 a 1174,) del cuestionado proyecto de *unificación civil y comercial* (en la realidad *derogación del Código de Comercio*), elaborado por la Comisión creada por decreto 685/95.

La mira principal que ha guiado la reforma a la ley 24441, está expresada en el Mensaje del Poder Ejecutivo Nacional al Congreso, remitiéndole el proyecto de ley que dio origen a la finalmente dictada, donde entre otros propósitos expresa el de "otorgar mayor alcance a este instrumento y permitir así la celebración de contratos de leasing en gran escala". Es que, en efecto, una de las críticas hechas a la ley anterior, ahora derogada, era su acotación –inconveniente- de la figura reglamentada, contraria a los fines que su adopción suponía, enderezada a su multiplicación y no a su poquedad. Ello se aprecia tanto con respecto a las personas que pueden concertar el contrato de leasing, como de los bienes que constituyen su objeto, como se apreciará en lo que sigue.

La nueva ley da independencia y autonomía al contrato, no aludiendo al "contrato de locación de cosas", como lo hacía el art. 27 de la ley 24.441, y sí –con un sentido mas amplio- habla de "uso y goce" de un bien cierto y determinado, cuya "tenencia" transfiere el dador al tomador, los que siguen siendo parte del contrato, manteniéndose igualmente, como elemento del acto, la "opción de compra" a favor del tomador, del bien objeto del convenio.

Siguiendo con dicha exposición de motivos, se menciona que sus normas "se consideran compatibles con la Convención de Ottawa, de Unidroit de 1988, para el leasing internacional, y han sido redactadas siguiendo los lineamientos de la ley 24441 y tomando en consideración las leyes de los países del Mercosur (Uruguay, L.

16072 y 16205; Brasil, L. 6099 y 7132; Chile, distintas reglamentaciones del Banco Central, etc.)".

### **CARACTERES:**

**Consensual:** (Art. 1140 del C.C.) pues el contrato se perfecciona con la manifestación del consentimiento de las partes, no siendo necesaria la entrega de la cosa dada en leasing.

**Bilateral:** son las dos partes las que tienen obligaciones una hacia la otra, como se verá más adelante.

**Oneroso:** (art 1139) las ventajas que se procura cada parte es a través de la prestación que cumple la otra y viceversa.

**Formal:** El art. 8 de la ley 25.248 establece que el leasing debe instrumentarse por escrito, y si el objeto es un bien inmueble, buques o aeronaves, debe serlo por escritura pública.

**De prestaciones periódicas o tracto sucesivo:** ya que las obligaciones asumidas por las partes se van cumpliendo a través del tiempo y en forma continua a través de éste; y esa forma de cumplimiento es la principal causa por la cual se celebra este tipo contractual.

**Nominado y típico:** pues como dijimos, su ordenamiento es establecido expresamente por la ley.

**Dual o de etapa doble:** ya que engendra diversas obligaciones y derechos durante la primera etapa (de uso y goce del bien) y la segunda (de transmisión del dominio del bien, si se opta por la compra).

**De adhesión:** pues generalmente es el dador quien impone al contrato cláusulas preestablecidas que el tomador para acceder al leasing del bien debe aceptar, sin poder modificarlas.

## **NATURALEZA JURIDICA: ¿CONTRATO AUTONOMO?**

Durante la vigencia de la ley 24441 en nuestra doctrina se han barajado varias hipótesis sobre la naturaleza jurídica del contrato:

- a) Compraventa a plazos, con reserva de dominio.
- b) Contrato autónomo, nominado pero atípico con una función crediticia.
- c) Locación de cosas con una opción de compra.
- d) Contrato complejo integrado por el contrato de locación y el de compraventa los cuales continúan con su tipicidad.

La nueva ley *le dio carácter de autónomo al contrato de leasing*, ya que la ley 24441 lo establecía como un contrato de locación con un agregado de “opción de compra”, reconociendo entonces el carácter de contrato autónomo, cuya principal finalidad es la operación de financiación.

## **TIPOS DE LEASING:**

El sistema anterior (ley 24.441) permitía distinguir dos clases de leasing, que la doctrina denominaba como "leasing financiero" y "leasing operativo" (arts. 27 y 28, respectivamente), con requisitos distintos. En cambio la nueva ley, no da lugar a esa distinción manteniendo la unidad de la figura contractual de que se trata, convalidando su tipicidad, con variaciones de sentido menor, a las que más adelante nos referimos.

**EN BASE A SUS CLAUSULAS O ESTRUCTURA: A) FINANCIERO:** Es el leasing propiamente dicho. En este tipo de operaciones intervienen tres personas: el tomador que tendrá el derecho de uso del bien; el dador, que adquiere el bien que necesita el tomador y se lo cede por un periodo de tiempo determinado con opción a compra (su finalidad no es vender bienes sino prestar un servicio financiero); y, finalmente, el proveedor, que vende el bien al dador, generalmente una a sociedad de

leasing. Sin embargo, debemos aclarar que el contrato de leasing lo firman solo el tomador y el dador, aunque el primero tiene acciones contra el proveedor por la entrega de la cosa, evicción y vicios redhibitorios, por lo cual, si bien no hay tres partes, mediante la ejecución del contrato se puede afectar a terceros.

Se asimila más a una modalidad más cercana a la financiación tradicional, siendo el valor de opción mínimo. La diferencia con el préstamo radica en el riesgo. Se tiene en cuenta el “cash flow” del cliente y el riesgo del bien. Contiene valores de cuotas más reducidas y el valor de opción de compra; en general, es el valor de plaza del bien al momento de ejercitarse la misma.

**B) OPERATIVO:** Es una operación de plazos cortos, entre uno y tres años, y tiene valores residuales más altos que los del leasing financiero, lo que conlleva que no se ejerza el derecho a compra. El arrendador amortiza el bien tras haberlo cedido en varias operaciones. Frecuentemente, se constituye entre el proveedor y el cliente. Es el fabricante o distribuidor quien ofrece al usuario la posibilidad de financiar un bien a través del alquiler con opción a compra al término del contrato. En este tipo de operaciones, encaminadas a la promoción de ventas, es el arrendador quien soporta la mayor parte de los riesgos técnicos y financieros.

Se destaca que, a los fines fiscales, existen otros criterios para encuadrar las operaciones de leasing frente a los diferentes gravámenes nacionales y provinciales.

El beneficio para el tomador, especialmente en las pequeñas y medianas empresas, está en los siguientes aspectos: - no se tiene necesidad de comprar el bien; - se recibe una evaluación crediticia más flexible; - se financia el 100% de la inversión; - se mantienen actualizados tecnológicamente los equipos; - se cuenta con ventajas impositivas; - no se afecta la capacidad del tomador para acceder a otras fuentes de



financiamiento; - no se inmovilizan activos que para determinadas compañías, especialmente extranjeras, es una restricción.

En síntesis, el beneficio no sólo no se refleja en la menor cuota comparativamente con un préstamo, sino también en ventajas impositivas que, medidos todos esos aspectos en su conjunto, reflejan la conveniencia de utilizar el leasing respecto de comprar con un préstamo bancario.

Tratándose de leasing de automotores y otros vehículos, las ventajas que se incorporan son muy importantes, pues no solamente se cambia la focalización del riesgo por responsabilidad civil, sino que el locatario posee ventajas fiscales frente al impuesto al valor agregado (IVA), que no las tiene si desea comprar el bien con un préstamo bancario.

**C) CON APALANCAMIENTO FINANCIERO:** Además del dador y el tomador interviene un prestamista a largo plazo que contribuye a la operación con el 80 por ciento del valor de la misma. 'Leasing' indirecto. Es el vendedor de un producto, como por ejemplo fabricantes de bienes de equipo o automóviles, el que comunica a arrendatario y arrendador.

**D) LEASE BACK o RETROLEASING:** También llamado "sale and lease back" (venta y leasing de regreso), se articula en la venta de un bien - por regla, inmueble, por excepción, mueble - hecha por la propietaria a una empresa de leasing, y en la sucesiva concesión en leasing del bien por esta última a la primera. Aquí la empresa de leasing se encuentra en una posición semejante a aquella en la cual el fabricante o proveedor del bien es un tercero; la única diferencia puede observarse en la coincidencia de las calidades de vendedora y, luego, usuaria en la misma empresa.

Según esto, pues, el lease back está constituido por un contrato de compraventa, que es tal, y por un contrato de leasing, que es, igualmente, tal.

**E) LEASING ADOSSE:** que es una aplicación del lease back a los bienes muebles, se puede describir como un contrato en virtud del cual una empresa productora de bienes standard vende a una empresa de leasing un lote o toda la producción y, luego, retoma de ella, a través de un único contrato de leasing, los mismos bienes, los que puede concederlos en leasing o, mejor, en subleasing a sus clientes. La operación descrita viene constituida, pues, por un lease back inicial, al que se agregan tantos leasing cuantos son los bienes.

Complementariamente a los enunciados subtipos, podemos mencionar otros que día a día van camino a su consolidación tanto en el mercado interno como en el externo. Podemos citar, en primer lugar, al leasing internacional, con sus variantes el cross border leasing, el export y el import leasing, que se caracterizan por estipularse entre sujetos contractuales pertenecientes a ordenamientos jurídicos diferentes. No es, en consecuencia, internacional el leasing cuando la empresa concedente y la usuaria son coterráneas, aun cuando la empresa proveedora sea de un país diverso. En segundo lugar, el leasing aeronáutico, conocido también como leasing de aeronaves, que es el resultado del encuentro entre el complejo contrato de leasing con un no menos interesante objeto, como lo es la aeronave. La aceptación que ha encontrado en este sector el leasing se debe, en lo fundamental, al incremento del volumen de los medios financieros necesarios para disponer de una aeronave moderna. En tercer lugar, al Samurai leasing, que es una modalidad que se comenzó a practicar allá por el año de 1978 en el Japón, apoyado en el superávit de su balanza de pagos. Con el propósito que las empresas japonesas apoyen la reducción de este superávit, se potenciaron los contratos de leasing con préstamos en dólares, a bajos intereses, canalizados a través

del Eximbank del Japón. En cuarto lugar, al leasing sindicado, contrato éste que tiene la particularidad que una de las partes, la concedente, viene conformada por dos o más empresas de leasing, las cuales unen sus capitales para la adquisición en común y proindiviso de la propiedad de uno o más bienes de capital, con la intención de entregarlos en leasing a otra empresa, que previamente ha elegido los bienes y el proveedor de los mismos. El leasing sindicado es utilizado ordinariamente en el financiamiento de grandes proyectos industriales, como la perforación y explotación de campos petroleros, por citar algunos ejemplos. Finalmente, debemos hacer referencia al self leasing, al leasing plus, al leasing agrícola, al leasing de buques o embarcaciones pesqueras, al leasing de automóviles, al leasing de software, al leasing artístico o de obras de arte, al leasing de jugadores, al leasing accionario, etc.

**EN BASE AL OBJETO:** Habitualmente, la doctrina y la jurisprudencia comparadas, en base a diversos criterios, distingue varios subtipos al interior del leasing, a saber: En base a la naturaleza del bien, se distingue entre leasing mobiliario o inmobiliario. El leasing inmobiliario, aun cuando no ha alcanzado el desarrollo del mobiliario, viene respondiendo satisfactoriamente a diversos intereses económicos. Por ejemplo, en los países escandinavos, caracterizados por una larga tradición de planeamiento urbano, éste es utilizado como instrumento de política de planeamiento. En los Estados Unidos de Norteamérica, donde esta técnica nace y alcanza su mayor desarrollo, es frecuente su utilización en la construcción de los conocidos Shopping Center. En el mercado italiano, las empresas autorizadas a operar aplican el leasing inmobiliario al sector agrícola, al de la administración pública y al del comercio internacional. Ante la dicotomía leasing mobiliario - leasing inmobiliario, algunos autores se han planteado el problema de si estamos ante dos subtipos de un mismo tipo o ante dos subtipos distintos.

## **EN BASE A LA NATURALEZA DE LOS SUJETOS:**

**a) PÚBLICO:** se entiende aquel contrato en virtud del cual una de las partes, la usuaria o tomadora, es un ente público no económico y que tiene por objeto un bien instrumental de interés público. La calificación que ostenta este contrato, naturalmente, viene dada por la presencia de una institución pública que, de alguna manera, aunque no en lo sustancial, modifica el campo de acción en el que normalmente se desarrolla el leasing, como, por ejemplo, los fines y objetivos de naturaleza privada - a saber, la maximización de una operación determinada - se sustituyen por otros de naturaleza pública - a saber, promover, favorecer o potenciar un determinado sector productivo o una determinada zona territorial.

**b) PRIVADO:** consiste esencialmente en la adquisición y en la contemporánea cesión en uso por parte de una empresa especializada de un bien, elegido por la usuaria, a cambio, como contraprestación, de un cánón periódico y con la posibilidad de adquisición al término del plazo contractual por un valor residual prefijado porcentualmente respecto al coste inicial del bien.

## **VENTAJAS DEL LEASING**

1. No exige desembolso inicial, pues se va cancelando a medida que se opera el bien.
2. Si las partes actúan diligentemente, puede ser un mecanismo de fácil aplicación. Ágil y simple de tramitar.
3. Se puede financiar el 100% del bien objeto del contrato incluyendo repuestos y accesorios.
4. Reduce las exigencias de capital de trabajo.
5. Elimina, a un costo, el riesgo de obsolescencia de los bienes financiados.
6. Es muy flexible, pues se acomoda a muchas circunstancias particulares de los

usuarios.

7. Los activos no corren con ajustes por inflación para el arrendador. El empresario que acude a un leasing renuncia al incentivo tributario de la depreciación y los intereses pero se beneficia de los cánones de arrendamiento los cuales, en principio, son deducibles de impuestos.

A pesar de las ventajas mencionadas, los notarios debemos ser muy cuidadosos en la instrumentación de este novel contrato, ya que no pocas veces entidades financieras y/o particulares dedicados a la intermediación de dinero tratarán de encubrir bajo esta figura otras menos ventajosas para los tomadores (por ejemplo una venta con pacto de retroventa).

### **CASOS EN LOS QUE ES RECOMENDABLE EL LEASING**

1. Cuando en razón del desarrollo tecnológico la probabilidad de obsolescencia es muy alta. Es el caso de las computadoras, donde los cambios se presentan a un ritmo muy acelerado.

A medida que se fabrican nuevos equipos, los proveedores cobran muy costoso el mantenimiento, lo que impone el cambio. Si el riesgo es tan alto resulta más conveniente arrendar. En este caso particular, rara vez se justifica hacer uso de la opción de compra.

2. Si la inversión requiere grandes erogaciones de capital. Una de las mayores limitaciones de los países en vía de desarrollo es la formación de capital, recurso que por escaso no conviene inmovilizarlo en grandes inversiones de activos que se pueden conseguir en arrendamiento. Es el caso de los aviones, buques, equipos de transporte, etc.

3. Algunos negocios requieren de un equipo en condiciones óptimas de mantenimiento (casi nuevo) como los camiones repartidores de gaseosas y cerveza.

El cliente que no encuentre un producto de este tipo en el momento que lo desea se olvida y la venta se pierde. Difícilmente una persona se toma en un solo día las gaseosas que no encontró en los anteriores. Venta que no se hace no se reemplazará. En estos casos, es preferible mantener carros nuevos en arriendo que propios viejos, para evitar los riesgos inherentes por fallas mecánicas.

4. Cuando se trata de equipos para una labor específica. Supongamos que a una firma de ingenieros le encargan la construcción de un estadio o un aeropuerto (hecho que rara vez ocurre), donde la utilización del bien dura lo mismo que la ejecución de la obra. Determinados equipos deben ser propiedad de un tercero que los arrienda para los casos que se vayan presentando.

5. En negocios de temporada. Tener equipos propios representaría un desperdicio muy grande y, por tanto, conviene alquilarlos por el tiempo requerido.

6. Para resolver problemas graves de capital de trabajo (leasingback). Cuando una compañía no tiene otro recurso para resolver un problema de liquidez, puede vender sus equipos o parte de ellos y tomarlos en arriendo.

En los casos anteriores, aunque matemáticamente resulte más caro el leasing que la compra, es recomendable utilizar esta opción.

### **DIFERENCIAS CON OTRAS FIGURAS CONTRACTUALES:**

**CON LA LOCACION:** La locación es el contrato por el cual una parte (locador) se obliga a entregar el uso y goce de una cosa, y la otra (locatario) a pagar por el uso y goce un precio determinado en dinero. La primer diferencia, y la más importante es que **en la locación no hay opción de compra**, por lo cual las finalidades de ambos contratos son diferentes: en el leasing se persigue una finalidad mediata que es la compra del bien, e inmediata que es el uso y goce, mientras que en la locación sólo existe esta última. El tomador busca adquirir la propiedad del bien, en una forma

financiada que se la da el leasing, mientras que en la locación el locatario solo paga por el uso y goce y no le interesa adquirir la propiedad del bien.

**CON COMPRAVENTA A PLAZOS:** Aquí ya no podemos hablar de finalidades o intereses tan diferenciados del comprador a plazos del tomador del leasing. En la compraventa el vendedor se obliga a transferir la propiedad de una cosa y el comprador a pagar por ella un precio cierto en dinero. Aunque el objetivo principal de la compraventa, mirando desde la óptica del comprador, siempre es la adquisición del dominio de la cosa, mientras que en el leasing puede no darse este objetivo principal de adquisición, ya que el primer objetivo del tomador es el uso y goce de una cosa, y luego, si decide ejercer la opción de compra, es la adquisición del bien. Por lo cual, si bien en ambos el precio de la compra se va abonando en cuotas, las finalidades no son idénticas, pues en el leasing inmediatamente es el uso y goce, y mediatamente es la adquisición del bien, y en la compraventa sólo es esta última.

**CON EL CONTRATO DE MUTUO:** Sabemos que el mutuo es un contrato por el cual una parte entrega a la otra una cantidad de cosas fungibles, que ésta última puede consumir, devolviéndole en el tiempo convenido, igual cantidad de cosas y en la misma especie y calidad. Entre las diferencias del leasing con el mutuo, el primero, como dijimos es un contrato consensual, y el mutuo es real. Además el mutuo es una financiación, generalmente con entrega de efectivo, mientras que el leasing se financia un bien.

**CON VENTA CON PACTO DE RETROVENTA:** El art. 1365 del Código Civil nos dice que la venta con pacto de retroventa es aquella que se hace con una cláusula especial de poder el vendedor recuperar la cosa vendida entregada al comprador, restituyendo a éste el precio recibido, con exceso o disminución, *dentro de un plazo determinado no mayor a tres años (el agregado es mio).*

Habiendo expresado los tipos de leasing, vemos a simple vista, se puede asemejar al “lease back”, que es el tipo de leasing en el cual una parte transfiere la propiedad de la cosa a otra y esta luego se transforma en dador hacia la primera del bien en leasing; por lo cual el antiguo propietario pasa a ser tomador y podrá volver a adquirir la propiedad de la cosa, siempre y cuando ejerza la correspondiente opción de compra del leasing. (art. 5 inc. d ley 25248). La primera diferencia radica en que según el artículo 1380 del C. C. no pueden venderse las cosas muebles con pacto de retroventa; estando permitido el lease back de cosas muebles. También el plazo en la retroventa que no puede ser mayor de tres años, cosa que no ocurre con el leasing, que no establece plazos máximos. Ambas figuras tienen regímenes legales diferentes. Además en la venta con pacto de retroventa el vendedor transmite un dominio revocable al comprador, el bien pasa a dominio del comprador, saliendo de la órbita del vendedor, quien puede recuperar el bien si paga el precio. Mientras que en el leasing el bien no sale de la órbita del vendedor (tomador) sino que sigue bajo su poder, produciéndose sola una alteración del título mediante el cual tiene el uso y goce.

### **SUJETOS DEL CONTRATO**

En principio los sujetos del contrato son dos: Dador y Tomador. Aunque según la modalidad de elección del bien, existiría otro sujeto: el Proveedor del bien, ya que la ley por ejemplo en su artículo 6 establece que el tomador puede reclamar al proveedor del bien por evicción y vicios redhibitorios, salvo que se pacte que el responsable de ello es el dador. De manera que, si bien las partes son sólo dos, según las circunstancias del mismo puede tener efectos frente a terceros.

¿Quiénes pueden ser dadoras o tomadoras.? El régimen anterior era muy limitativo al respecto. Así, del leasing financiero solo podían ser dadores una entidad financiera o



una sociedad que tuviera por objeto la realización de este tipo de contratos (art. 27, inciso a), ley 24.441); y del leasing llamado operativo, solo podían serlo "los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios, agropecuarias o actividades profesionales que el tomador utilice exclusivamente con esa finalidad", requisitos estos últimos que suponían limitaciones para ser "Tomador" del contrato, sumándose, de tal modo, las acotaciones.

Según la legislación española, el arrendador (dador) tiene que ser una empresa específicamente constituida para desarrollar este tipo de actividad, como las sociedades de arrendamiento financiero e instituciones de crédito y bancarias. Necesita la autorización del Ministerio de Economía y Hacienda y debe estar inscrita en el Registro Especial para este tipo de entidades que existe en el Banco de España. Por otro lado, las sociedades de arrendamiento financiero, que pertenecían según la legislación española al sector de las Entidades de Crédito de Ámbito Limitado, han sufrido recientemente una reestructuración para adaptarse a la normativa de la Unión Europea, que las ha convertido desde el 1 de enero pasado en Establecimientos Financieros de Crédito (EFC). Como consecuencia de esta reforma se ha reducido el número de sociedades existentes de arrendamiento financiero. Estas entidades sólo pueden conceder créditos para la adquisición de un bien.

En vez, la ley 25.248 suprimió tales restricciones. En realidad esta supresión no la hace la ley en forma expresa, ya que en ningún artículo establece quienes pueden ser sujetos del leasing. Al respecto, se ha incurrido en un "lapsus", que no llega a ser trascendente. En efecto, en el Mensaje antes aludido, que acompañó el proyecto de ley remitido al Congreso de la Nación por el Poder Ejecutivo, se lee que: "Con el fin de flexibilizar la figura de modo tal que el leasing sea una respuesta concreta a las

necesidades reales existentes en la actualidad, el proyecto habilita a cualquier persona con capacidad suficiente a ser tomador o dador". Pero una disposición de tal alcance no se incluyó en dicho proyecto, omisión que, inadvertida, pasó al texto definitivo de la ley dictada, que nada prescribe al respecto. De todas maneras, al no contener el texto aprobado incapacidades para la referida titularidad, ni prohibiciones, debe interpretarse la normativa con el alcance amplio expuesto. Es decir, por lo tanto, que **cualquier persona, física o jurídica, puede ser dador o tomador**, en un contrato de leasing, ajustándose solamente a los recaudos comunes y generales que regulan la capacidad de derecho y de hecho de las personas para ser titulares o poder ejercer por sí mismas sus respectivos derechos.

**CAPACIDAD PARA CELEBRAR UN LEASING:** Si bien la ley nada dice al respecto, en virtud del artículo 26 de la misma se debe recurrir a las disposiciones de la compraventa y locación de cosas. En virtud de ser la opción de compra un requisito esencial del contrato, el dador debe tener capacidad para disponer de sus bienes y el tomador para adquirir; a pesar que la opción se ejerza o no en el futuro, ya que el dador se compromete a transferir la propiedad de la misma al otorgar el contrato y no posteriormente.

**OBLIGACIONES DE LOS SUJETOS: OBLIGACIONES DEL DADOR:**

- a) Entregar al tomador la tenencia del bien determinado, a efectos del uso y goce, salvo el caso del art. 6 inc. e (cuando el dador compra al tomador la cosa y se la da en leasing).
- b) Permitir el uso y goce pacífico del bien por parte del tomador durante el plazo fijado.
- c) Recibir el pago del canon en el lugar y tiempo indicado.

d) Prestar los servicios y accesorios necesarios para el diseño la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing (si así se estipuló, art. 7 ley ).

e) Transmitir el dominio del bien, en caso de ser ejercida la opción de compra y pagado el precio por el tomador, debiendo otorgar todos los instrumentos necesarios.

f) Responder por evicción y vicios redhibitorios, si así se hubiere convenido.

Debemos aclarar que la regla general es que el dador no responde por la evicción ni vicios redhibitorios del bien. En caso de existir vicios del bien, el tomador debe ir contra el proveedor. Existen otras excepciones a esta regla de exención de responsabilidad además de la convención en el contrato: 1) Cuando el bien era de propiedad del dador. 2) Cuando el dador es fabricante, importador o constructor del bien dado en leasing.

#### OBLIGACIONES DEL TOMADOR:

a) Recibir la tenencia en uso y goce del bien determinado, y usarlo según lo convenido.

b) Abonar en la forma convenida el canon por el uso y goce.

c) Abonar el precio en caso de hacer uso de la opción de compra.

d) No puede vender, gravar u otorgar cualquier acto de disposición sobre el bien. Sí puede arrendarlo, salvo que se pacte lo contrario (art 12)

e) No puede trasladar los bienes a otro lugar que no sea el que deban encontrarse según el contrato, excepto que el dador otorgue conformidad expresa en forma escrita, la cual debe anotarse en los registros correspondientes (art 10).

f) Responder por los daños que cause la cosa (art 17).

Sobre los derechos y obligaciones del dador y tomador, debemos tener en cuenta que se aplican los relativos a la locación de cosas que no sean incompatibles (art. 26 ley)

g) Abonar los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre el bien, salvo convención en contrario (art. 12 ley)

**INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO DEL CANON:** Según manifestamos, una de las obligaciones más importantes del tomador es el pago del canon, por el uso y goce del bien. Este pago debe hacerse en el tiempo y lugar convenidos en el contrato. Generalmente debe abonarse mensualmente, aunque puede ser bimestral, semestral, anual, etc, según lo convengan las partes.

Debemos distinguir los casos de incumplimiento según se trate de bienes muebles o inmuebles.

**a) Bienes Inmuebles (art 20 ley):** La ley distingue tres casos, según la proporción que el tomador ha abonado en relación al monto total del canon estipulado. En los tres casos la mora es automática, aunque hay procedimientos menos o más abreviados para el pago o el consecuente desalojo si este no se cumple: 1) Si abonó menos de un cuarto (1/4) del monto total del canon: El dador puede demandar judicialmente el desalojo. Debe intimarse al tomador para que en el plazo de cinco días abone o justifique en forma documental (por lo cual no podría probarlo por testigos u otro medio, aunque estimamos que por el principio constitucional de defensa en juicio podría probarlo por algún otro medio) haber realizado el pago de los cánones adeudados más sus costas e intereses. Si no paga o no prueba haber realizado el pago, el juez debe disponer el lanzamiento, por lo cual no cabrían otras defensas que no fuesen acreditar el pago, o realizarlo luego de la intimación. Como se observa este es un proceso muy breve, ya que el plazo es de solamente cinco días, mientras que en un desalojo por falta de pago de alquileres es de diez días; además la única defensa oponible es el la prueba del pago.

2) Si abonó un cuarto o más del canon total, pero menos de tres cuartos: (art. 20 inc b, ley): En este caso, si bien, como dijimos la mora es automática, antes de iniciar el juicio por desalojo el dador debe intimar fehacientemente al tomador al pago de los cánones adeudados, con más sus intereses; el plazo no puede ser menor a sesenta (60) días desde que se recibe la notificación. Si en ese plazo no paga, ahí recién el dador puede iniciar la vía judicial por desalojo, contando de todas formas el tomador, con cinco días más para pagar o probar el pago. Si transcurrido ese lapso no paga, el juez debe disponer el lanzamiento. De manera que el tomador tiene primero una vía extrajudicial para pagar o probar haber pagado, con un importante plazo que no puede ser menor de 60 días desde que se lo intima a pagar los cánones adeudados; y la otra judicial, que es con el mismo procedimiento observado en el punto 1). El inciso b del artículo 20 de la ley en cuestión, también hace referencia al caso en que se hubiese estipulado que la opción de compra pueda ejercerse luego de abonado un cuarto del canon total y menos de tres cuartos, en cuyo caso el tomador podrá hacer uso de la opción, obviamente abonando el precio.

3) Si el tomador abonó tres cuartas partes del canon: En este caso el dador debe intimar al tomador a abonar los cánones adeudados con más sus intereses dentro de los noventa días de recibida la notificación. Si no paga, el dador puede iniciar el proceso judicial, teniendo el tomador un nuevo plazo de 5 días para pagar o acreditar que se ha pagado. De continuar en mora, el juez puede decretar el desalojo. Si bien la ley en este caso no habla del ejercicio de la opción de compra, es evidente que el tomador puede ejercerla, pagando el valor correspondiente más sus intereses.

En cualquiera de los tres supuestos, si se ha producido el desalojo, el dador también puede reclamar los cánones adeudados, con más sus intereses y costas, debiendo hacerlo vía ejecutiva. Asimismo puede reclamar los daños y perjuicios por el

deterioro anormal de la cosa en virtud del dolo, culpa o negligencia del tomador. Es decir, que una vez producido el desalojo, el dador tiene que dos vías para reclamos distintos: si pretende reclamar los cánones adeudados, la vía ejecutiva, según el Código de Procedimientos correspondiente. Y si por culpa, dolo o negligencia del tomador se han producido daños en el bien dado en leasing, el proceso de conocimiento.

**b) Bienes Muebles:** En caso de incumplimiento del tomador en el pago de los cánones, si bien la ley no lo aclara, la mora también es automática (art. 509 C. C.), y en su artículo 21 le da al dador dos opciones: 1) Secuestro del bien: el dador debe intimar al tomador fehacientemente para que abone lo adeudado en un plazo no menor a cinco días. Si no paga, debe presentarse ante el juez con el contrato debidamente inscripto (si son automotores, buques o aeronaves en el Registro respectivo; si son bienes no registrables en el Registro de Créditos Prendarios, según veremos más adelante) y pedir el secuestro del bien; en este caso queda resuelto el contrato. Asimismo también puede reclamar los cánones adeudados, con sus intereses correspondientes hasta la fecha del secuestro, vía ejecutiva; y puede también reclamar los daños y perjuicios que haya sufrido el dador por el incumplimiento; y el cumplimiento de la cláusula penal (en caso de haberse pactado).

2) Accionar vía ejecutiva el cobro de los cánones no pagados, y también los cánones pendientes, y los accesorios, si así se hubiere convenido, debiendo presentar también ante el juez competente el contrato debidamente inscripto. Acerca del cobro de accesorios, entendemos que se refiere a intereses y a cláusulas penales insertas en el contrato. En este caso no se produce el secuestro del bien si no ha vencido el plazo ordinario del leasing. Si el dador quiere el secuestro del bien, debe probar que existe un peligro en la conservación del bien, y dar una caución suficiente.

### **OBJETO DEL LEASING:**

También aquí se ha extendido el marco legal al permitir que el leasing pueda comprender "marcas, patentes o modelos industriales y software", y en general "cosas muebles e inmuebles", notándose particularmente, que en la ley anterior los arts. 27 y 28 (ley 24.441) tenían alcance restricto sólo cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador. La nueva normativa amplía este espectro objetivo a los fines de darle un nuevo impulso al novel contrato de leasing, incluyendo además de los mencionados, como objetos del contrato, a la prestación de servicios y accesorios necesarios para el diseño, instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing (art. 7 ley). De manera que la amplitud en la posibilidad del objeto del leasing es la aplicable a las cosas que estén dentro del comercio.

Otros puntos importantes para tener en cuenta es que con esta amplitud se termina la prohibición del retroleasing o "sale and lease back" sobre muebles, prohibido en la ley 24441. También con respecto a los muebles, no habría problema en que la cosa muebles sea consumible.

### **Modalidades en la elección del bien objeto del contrato.**

El art. 5º de la ley 25.248 prevé las distintas formas de proveer al tomador, por el dador, los bienes objeto del contrato de leasing. Ya sea:

- a) Comprando el dador el bien a una persona que indique el tomador.
- b) Comprando el dador vía catálogos, folletos o instructivos facilitados por el tomador.
- c) Comprando el dador a un vendedor que hubiera celebrado una compraventa con el tomador, debiendo en este caso sustituir al tomador en la compra.

Entendemos que en estos tres supuestos (leasing financiero) estaría prohibido que el dador adquiriera el bien mediante un título que no sea la compraventa (donación, dación en pago, etc), ya que en el inciso e) el legislador utiliza la palabra “Adquiere” y no la palabra “Comprarse” como en los a, b y c).

d) De propiedad del dador antes de la celebración del contrato de leasing (leasing operativo);

e) Adquiriéndoselo el dador al tomador y luego por el mismo contrato cediéndoselo en leasing (retroleasing o sale and lease back) dquirirse (el texto publicado usa por evidente error la voz "Adquiere", pero en el proyecto de origen se lee correctamente: "Adquirirse") por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad";

f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él. Se puede tratar por ejemplo del caso del administrador de una sucesión, o de un fiduciario o de un síndico concursal.

**LA FORMA:** En su artículo 8 la ley distingue según el objeto del contrato. Los contratos de leasing sobre inmuebles, buques y aeronaves se deben instrumentar por escritura pública. En todos los demás casos puede ser por instrumento público y/o privado.

**INSCRIPCION REGISTRAL:** Para ser oponible a terceros el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según el bien objeto del mismo. Es decir que debemos diferenciar los mismos:

a) Muebles no registrables y software: el contrato se debe inscribir en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren las cosas, o donde la cosa o el software deba ponerse a disposición del tomador. Es decir que la ley nos remite a la Ley de Prenda con Registro, ya que también el artículo 10 manifiesta que se aplican



los párrafos primero, segundo, quinto, sexto y séptimo del artículo 13 de la Ley de Prenda con registro. En consecuencia el contrato de leasing de bienes muebles no registrables y software a los fines de su inscripción debe contener los siguientes requisitos: Formalizarse por instrumento público o privado, debiendo, en este último caso contar con las firmas certificadas ante escribano público.

Nombre, apellido, nacionalidad, edad, estado civil, domicilio y profesión del dador y del tomador.

Canon y forma de pago.

Individualización del bien objeto del leasing.

Especificación del seguro si el bien está asegurado.

b) Muebles Registrables: el contrato debe inscribirse en el Registro que le corresponda, como ser: Registro de Buques y Aeronaves; Registro Nacional de la Propiedad Automotor; Ministerio de Agricultura y Ganadería (para inscripción de equinos pura sangre, ganados).

Inscripción de contratos de Leasing sobre automotores: En relación a la inscripción de contratos de Leasing sobre automotores, la Disposición N° 521/2000 – (B.O.: 14/07/2000) de la Dirección Nacional de los Registros Nacionales de la Propiedad Automotor y de Créditos Prendarios – Digesto de normas Técnico – determinó los requisitos a seguir:

\* Utilización del formulario de Solicitud Tipo 24, al que deberá acompañarse copia del contrato respectivo y una fotocopia simple del mismo

\* El tomador y el dador podrán declarar, bajo su exclusiva responsabilidad, que el contrato de leasing cuya inscripción se solicita, está comprendido en los términos de la Ley N° 25248.

\* La respectiva inscripción corresponderá siempre que el dador sea el titular registral, y se mantendrá por un plazo de diez (10) años contados desde su inscripción. Antes de su vencimiento podrá renovarse la inscripción, a solicitud del dador, mediante el uso del formulario Tipo 02 o por orden judicial. Por lo visto en este punto, la Disposición exige que el automotor sea de titularidad del dador, por lo cual en todos los casos que no se haya realizado corresponderá tramitar la transferencia a favor del dador.

\*También se deben acompañar los CUIT/CUIL o CDI del dador y del tomador; y fotocopia del título de propiedad.

\* Si el contrato prevé su prórroga a opción del tomador, éste podrá solicitar su inscripción mediante el uso del citado formulario.

\* En caso de cancelarse el contrato, se anotará esta circunstancia en el Título del Automotor y en la Hoja de Registro, a petición de quien esté facultado para ello en el contrato, mediante el uso del formulario Tipo 02. Si de dicho contrato no surge tal facultad, deberán solicitarla en forma conjunta el tomador y el dador del leasing.

**d) Inmuebles:** Durante la vigencia de la ley 24441, que no exigía la escritura pública para el contrato de leasing sobre inmuebles, existieron distintas Disposiciones Técnico Registrales que reglamentaban los requisitos a cumplir por los mismos, en muchos casos, yendo más allá de la ley especial, exigían la escritura pública. Así ocurrió con la DTR 2/95 que exigía la escritura pública y también DTR 18/1995 de la Pcia. de Bs. As. que exigía lo siguiente:

1) Instrumentación del contrato por escritura pública (art. 1184 inc. 8 y 10 del Código Civil).

2) Solicitud por parte del escribano de los certificados previos sobre la titularidad registral y estado jurídico del bien (art. 23 ley 17801).

3) Ser presentada la escritura dentro de los 45 días de su otorgamiento.

4) Debía cumplirse con la acreditación de ser una entidad financiera o una sociedad específica el dador; esto en virtud de la calificación que hacía el notario éste era el encargado de la misma, aunque con el debido contralor registral.

5) El asiento respectivo del contrato de leasing se inscribe en la sección Gravámenes y Restricciones.

Ambas DTR, continúan vigentes aunque deberían ser actualizadas con la nueva ley.

Sancionada la nueva normativa, se zanja la duda sobre si las DTR exigían más de lo establecido por la ley, ya que es la misma ley 25248 la que requiere la escritura pública cuando el objeto del leasing es un inmueble.

Ahora bien, zanjada la situación de la exigencia de la escritura pública en relación al leasing de inmuebles, la nueva ley, instaure otras dudas, de carácter más importantes. Es así que el artículo 8 manifiesta que para que el contrato produzca efectos contra terceros desde la fecha de entrega del bien, debe solicitarse la inscripción dentro de los cinco (5) días hábiles posteriores. Si se pasa ese término, producirá efectos desde la fecha de presentación del contrato para su registración. Como juegan aquí los artículos 17, 18 y 23 de la ley 17801 a la que hace referencia la DTR 18/1995 de la Pcia. de Bs. As?: A simple vista parecería que la ley de leasing instaure una nueva prioridad registral sobre las escrituras de contratos de leasing, fijándola en 5 días hábiles de la fecha de la entrega de la cosa (en este caso sería prioridad indirecta) , o

de la fecha de presentación en el Registro, en este caso de carácter pura o directa y no la indirecta de 45 días desde la firma de la escritura, como establecen los artículos 17 y 18, en su combinación con el 23 de la ley 17801. Según el criterio fijado por el Registro de la Propiedad Inmueble de la Pcia. de Buenos Aires, en la DTR citada se establecía que regían los artículos 23, 17 y 18 de la ley 17801, pero debemos tener muy en cuenta que esta DTR se dictó en base a la ley 24441 que no establecía estos plazos fijados ahora en el art. 8 de la nueva normativa. Todo parece indicar que habría una modificación en los plazos para que el contrato tenga efectos retroactivos frente a terceros, aunque el artículo 9 de la ley nos remite a la aplicación de las normas legales y reglamentarias que correspondan a la naturaleza del bien, y por ende, en el caso de los inmuebles a la ley 17801.

#### REQUISITOS PARA INSCRIBIR UN CONTRATO DE LEASING

INMOBILIARIO: En síntesis como notarios debemos cumplir con los siguientes requisitos a los fines de inscribir un contrato de leasing de inmuebles en la Pcia. de Bs. As.:

- a) Solicitud de certificado de dominio e inhibición del dador (art. 23 ley 17801, DTR 18/1995 Pcia. Bs As.), ya que el Registro de la Propiedad considera que se trata de una “modificación de derecho real” sobre inmueble (art 2 inc. a ley 17801).
- b) Confección del Estado Parcelario, en caso de corresponder.
- c) Instrumentación por escritura pública dentro del plazo de validez de los certificados registrales (según art 24 ley 17801).
- d) Presentación dentro de los 45 días de la fecha de otorgamiento de la escritura para que tenga efectos frente a terceros desde dicha fecha y cuente con la reserva de

prioridad. Aunque se recomienda la presentación para la inscripción dentro de los cinco días hábiles posteriores a la entrega del inmueble, para salvar la responsabilidad del notario ante cualquier reclamo de terceros. En caso de ser necesaria la confección de la matrícula, según ley 9590, el asiento respectivo al contrato de leasing se debe practicar en el rubro b) del folio (gravámenes), consignando al comienzo: “Leasing-Ley 25248.” Luego los datos identificatorios del tomador: apellido, nombre, documento de identidad, CUIL, CUIT o CDI, y estado civil (personas físicas); nombre o razón social, CUIT y domicilio social (personas jurídicas); plazo de duración del contrato; datos de la escritura: n°, fecha, escribano, registro, partido, folio de seguridad, datos del certificado de dominio; y el precio de la opción de compra.

Otra ampliación en el ámbito registral introducida por la nueva ley, es que se fija un plazo de caducidad para las inscripciones del contrato: en inmuebles 20 años; y en los demás bienes 10 años; aunque los mismos pueden renovarse por pedido del dador u orden judicial.

**CANCELACION DE LA INSCRIPCION DE COSAS MUEBLES NO REGISTRABLES Y SOFTWARE:** Esta cancelación opera cuando el tomador ha decidido hacer uso de la opción de compra de este tipo de bienes, ya que en este caso, tendrá el dominio del bien, y si el contrato sigue registrado esto se lo impediría. Los supuestos son tres: a) Dispuesto por resolución judicial en un proceso en cual se le de vista al dador.

b) A solicitud del dador o su cesionario.

c) Solicitado por el tomador, debiendo acreditar: el vencimiento del plazo para hacer uso de la opción de compra, el depósito del precio de la opción en un banco oficial; haber intimado fehacientemente al dador ofreciéndole los pagos y solicitando la cancelación de la inscripción en un plazo mínimo de 15 días hábiles. Luego de ello, el encargado del registro comunica al dador por carta certificada al domicilio constituido en el contrato y si el dador consiente o en un plazo de 15 días hábiles no formula observación se cancela la inscripción, debiendo notificar al dador y al tomador. \*\*

**TRANSMISIBILIDAD DEL BIEN DADO EN LEASING:** En su artículo 13 la ley establece la prohibición para el tomador de vender o gravar el bien dado en leasing. En realidad la norma debería haber establecido que se prohíbe realizar cualquier acto de disposición sobre el inmueble, aunque debemos interpretar el artículo de esa manera. En caso que, a pesar de la prohibición el tomador haya vendido o gravado el bien, el dador tiene acción para reivindicarlo y pedir el secuestro del bien, contra cualquier tercero que tenga la cosa, no aplicándose entonces el artículo 1051 del Código Civil, pues la ley de leasing dice “cualquier tercero”, no pudiendo alegarse la buena fe y el título oneroso de la adquisición. En este artículo, no se hace referencia a los inmuebles y muebles registrables, ya que en estos casos como el titular dominial es el dador, nunca el tomador podrá disponer de ellos.

**OPONIBILIDAD DEL CONTRATO FRENTE A TERCEROS:** El art. 11 de la ley nos dice que para que el contrato de leasing sea oponible a terceros debe estar debidamente inscripto, según el registro que le corresponda, en base a la naturaleza del bien. Dentro de estos terceros interesados se hallan los acreedores tanto del dador como del tomador. La norma nos habla en primer término de los acreedores del

tomador que pueden subrogarse en el derecho de éste para ejercer la opción de compra, obviamente abonando el precio de la opción. Nada nos dice sobre si los acreedores del dador puede subrogarse en cobro del canon y del precio de la opción; estimamos que este es válido remitiéndonos a los principios generales de la subrogación según el Código Civil. Otro tema importante es el caso del concurso o quiebra de alguna de las partes. En base a las disposiciones de la ley 24522 (Concursos y Concursos), el leasing se trata de un contrato en curso de ejecución, donde hay prestaciones recíprocas pendientes; en este caso el contratante no fallido tiene derecho a pedir la resolución del contrato, y no puede hasta tanto no se resuelva ello dejar de cumplir con sus prestaciones, debiendo cumplirlas ante el síndico. Hecha esta aclaración, veremos cómo juegan estos principios con los de la ley especial del leasing:

a) CONCURSO O QUIEBRA DEL DADOR: El contrato continúa según lo estipulado, debiendo el tomador abonar los cánones en tiempo y forma, ante el síndico y podrá ejercer la opción de compra. En este caso el juez debe autorizar al síndico a otorgar toda la documentación que fuere necesaria a fines de la transmisión de dominio, según la naturaleza del bien. Si el contrato estableció una posible prórroga del plazo, el tomador no podría ejercer ese derecho, ya que el art. 11 no lo autoriza, sólo lo hace en relación a la opción de compra.

B) QUIEBRA O CONCURSO DEL TOMADOR: QUIEBRA: En caso de quiebra es el síndico quien debe optar por continuar o no con el contrato. Tiene sesenta días desde la fecha en que se decreta la quiebra para optar. En caso negativo o que pasado dicho plazo el síndico no haya decidido, el contrato se resuelve de pleno derecho.

CONCURSO: Si hay concurso preventivo, el deudor (tomador) puede optar por continuar el contrato o resolverlo, siempre requiriendo la previa autorización del juez, quien resolverá previa vista al síndico. Esta resolución de continuar con el contrato debe serle notificada al dador antes de los 30 días de abierto el concurso, ya que pasado ese plazo el dador podrá resolver el contrato notificando al tomador y al síndico (art 20 ley 24522).

En ambos casos, si se resolvió el contrato, el juez de la quiebra o concurso debe ordenar la restitución del bien, sin necesidad de verificación o trámite alguno, excepto la exhibición del contrato inscripto por el dador. Asimismo el dador podrá presentarse a verificar su crédito por cánones adeudados.

En consecuencia, en caso de concurso o quiebra del tomador, la continuación del contrato debe realizarse previa autorización judicial y con vista al síndico. Además el dador podrá exigir el cumplimiento de los cánones adeudados a la fecha de presentación del concurso, bajo apercibimiento de resolución contractual.

**EL CANON:** La nueva ley ha introducido importantes cambios acerca del canon. El canon es la suma de dinero que periódicamente abona el tomador al dador por el uso y goce el bien, y que también incluye amortización del bien, los intereses financieros, gastos varios y una proporción en el precio de compra de la cosa. Decimos que la nueva norma establece importantes cambios, ya que deja al arbitrio de las partes fijar el monto y la periodicidad del canon (art 3), no como la ley anterior que establecía que el mismo se debía fijar en base a la amortización del valor de la cosa, según criterios contables, en el plazo de duración del contrato y que el precio de la opción de compra debía coincidir con el valor residual. Ahora el precio también se fija convencionalmente.



El pago del canon podría decirse que es la principal obligación del tomador. Pueden optarse diversos criterios para determinar cuándo nace la obligación de pagar el canon; por ejemplo cuando el bien es comprado por el dador al proveedor; cuando se firma el contrato, cuando se entrega el bien, cuando comienza a funcionar el mismo, una fecha determinada, etc, siempre a la libre convención entre partes. Asimismo es importante establecer en el contrato qué ocurrirá si el bien no se entrega en la fecha indicada, o si no funciona correctamente, o si se pierde o destruye por culpa del tomador o por un caso fortuito o fuerza mayor.

**OPCION DE COMPRA:** Es otro de los elementos esenciales del contrato de leasing, sin el cual, sería una simple locación de cosas.

Precio de la Opción: Como dijimos, el precio de la opción se fija entre las partes, no siendo necesario que concuerde con el valor residual del bien.

Momento de la Opción: El principio general es que se ejerce en el momento estipulado en el contrato. Si nada se ha establecido, podrá ejercerse sólo luego de haberse pagado tres cuartas partes del canon total fijado.

Forma de manifestarse el ejercicio de la Opción: la ley nada dice al respecto, por lo cual es importante que incluyamos la forma mediante la cual el tomador debe comunicar al dador que ejercerá la opción de compra. Consideramos que de no estipularse nada, la comunicación debe ser en forma fehaciente. Si se ha fijado un plazo para ejercerla, que es lo más conveniente, y el mismo se vence sin ninguna comunicación al dador por parte del tomador, se tendrá a la opción por no ejercida y finalizará el contrato, debiendo este último restituir la cosa al dador.

**TRANSMISION DE DOMINIO:** En caso de ejercerse la opción de compra, el tomador debe pagar el precio fijado o según las pautas fijadas para determinarlo, el cual, como dijimos no es necesario que responda al valor residual del bien; y el dador otorgar los instrumentos necesarios para transmitir el dominio, según la naturaleza del bien. El art. 16 de la ley establece que para transmitirse el dominio se necesitan estos dos requisitos (ejercer la opción de compra y pagar el precio), y cualquier otro requisito según la naturaleza del bien (inmuebles, muebles registrables, muebles no registrables). Sabemos que para transmitirse el dominio debemos contar con el título y modo. El ejercicio de la opción de compra es título suficiente. Y en relación al modo, existe una “traditio brevi manu” ya que el tomador tenía la cosa a nombre del dador y pasa por un acto jurídico a poseerla a título de dueño.

**RESPONSABILIDAD OBJETIVA (Modificación del art. 1113 C. C):** Otro importante cambio introduce la nueva ley. El antiguo régimen establecía que el dador era responsable objetivamente por los daños causados con la cosa, aunque su responsabilidad se limitaba al valor de la cosa. La nueva ley, en su artículo 17 exime de responsabilidad al dador, y establece que la misma recae sobre el tomador o guardián de la cosa, por los daños que por riesgo o vicio de la cosa se causen a terceros. De manera que se produce una modificación en el artículo 1113 del Código Civil ya que se exime de responsabilidad al dueño (en este caso el dador).

**CESION DEL CONTRATO:** El artículo 19 manifiesta que el dador siempre puede ceder sus créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. No hace falta notificar al tomador de la cesión, aunque para salvaguardar sus derechos es conveniente hacerlo, a fin que este conozca a quién debe abonarle los canones y el precio en caso de ejercer la opción de compra. Hay que aclarar que lo

que se cede es el cobro de los cánones y/o del precio de la opción. ¿Que ocurre si el dador vende o transfiere el bien?: Estimamos que en este caso importa también una cesión del cobro de los cánones y también del precio de la opción de la compra.

Si bien la ley nada dice sobre la cesión de los derechos del tomador, al no haber prohibición la misma es totalmente posible, si no se estipuló lo contrario en el contrato.

### **TRATAMIENTO IMPOSITIVO:**

En primer término es de destacar que la Ley N° 25.248, solo se ocupa parcialmente del tratamiento de los contratos frente al Impuesto al Valor Agregado. Ello, por sí sólo, ya representa un avance, aunque modesto con relación a la anterior ley de leasing, ya que ésta no hacía ninguna mención a los aspectos impositivos. La regulación de los temas tributarios resultantes de una operatoria tan particular y, a partir de la Ley 24.441, plenamente tipificada, había quedado en manos del Poder Ejecutivo Nacional, quien dictó al efecto los Decretos N° 627/96 y N° 873/97, estableciendo las pautas a las que debía ceñirse el tratamiento de los contratos de leasing –incluyendo al "lease back"- frente al Impuesto a las Ganancias y al Valor Agregado. Los decretos aludidos hacían referencia y estaban basados en las disposiciones particulares de los contratos previstos en la Ley 24.441, la cual fue derogada por la actual ley de leasing N° 25.248. Por su parte, el Poder Ejecutivo al promulgar esta última ley, aclaró que "los aspectos tributarios del nuevo régimen deben ser objeto de una próxima reglamentación". Dicha reglamentación se produce a través del dictado del Decreto 1038 el 9 de noviembre de 2000. En consecuencia, debemos distinguir el tratamiento normativo según cada impuesto.

**IMPUESTO AL VALOR AGREGADO:** El Capítulo II de la Ley 25.248 titulado "Aspectos impositivos de bienes destinados a leasing. Impuesto al Valor Agregado", se ocupa exclusivamente de éste gravamen y, en forma parcial, según veremos, ya que, de los cuatro artículos involucrados en el Capítulo, uno de ellos (art. 23) fue vetado por el Poder Ejecutivo. A los contratos de leasing el mencionado Decreto los asimila a operaciones financieras, y establece que el pago de los cánones se encuentra alcanzado por el IVA, aún en los casos de operaciones sobre inmuebles.

Base imponible: Diferencia entre el valor de los cánones y la recuperación del capital aplicado.

Hecho imponible: se configura al momento de devengarse el pago (se entiende la fecha de vencimiento), o en el de la percepción, el que fuere anterior. La alícuota, al no fijarse ninguna, se entiende que es del 21%. Categorización del tomador del leasing frente al I.V.A. Régimen de percepción Dentro del marco de las nuevas disposiciones, en todos los contratos de leasing, independientemente de la categorización del tomador frente al I.V.A. (inscripto, no inscripto, consumidor final, exento, no alcanzado), el hecho imponible se perfeccionará en cada canon y en la opción de compra.

Cómputo como crédito fiscal en automovóviles: En efecto, establece que la restricción aludida (el no-cómputo del crédito fiscal) "...solo será de aplicación respecto de sus cánones y opciones de compra, en la medida que excedan los importes que correspondería computar con relación a automóviles cuyo costo de importación o valor de plaza fuera de veinte mil pesos (\$ 20.000) –neto del I.V.A.- al momento de suscripción del

respectivo contrato" (art. 24). Es decir, el tomador en un contrato de leasing de automóvil, si reviste frente al I.V.A como responsable inscripto, podrá computar el crédito fiscal IVA: En forma total, si el valor de plaza o importación del automóvil, al momento de suscribir el respectivo contrato de leasing, fuera de \$ 20.000 o menor. Hasta el importe que surja de aplicar la alícuota de impuesto sobre \$ 20.000, si al momento de suscribir el respectivo contrato de leasing, el valor de plaza o importación del automóvil fuese mayor a \$ 20.000. De este modo, se efectúa una clara diferenciación en el tratamiento frente al I.V.A., a favor del leasing, basada en la modalidad de adquisición de un automóvil: si se adquiere mediante una operación de "compra", no puede computarse el crédito fiscal, en tanto que, si se suscribe un contrato de leasing, podrá computarse –con las limitaciones apuntadas- el crédito fiscal IVA.

#### 25.4 Régimen de Financiamiento del I.V.A. Ley 24.402

El artículo 25 de la nueva ley de leasing, faculta al Poder Ejecutivo a hacer extensivos los beneficios de la Ley 24.402, al IVA que grave la compra o importación definitiva de bienes destinados a operaciones de leasing. Recordamos, brevemente, que la Ley 24.402, instituyó un régimen de financiamiento destinado al pago del IVA, mediante el cual las entidades financieras pueden otorgar préstamos a los adquirentes e importadores de bienes de capital (actividad exportadora) y a los inversores en la actividad minera, para pagar dicho impuesto. El costo de la financiación es tomad a cargo por el Estado Nacional, permitiendo a las entidades computar como crédito fiscal IVA el importe de los respectivos intereses.

#### 25.5 Contratos de leasing que tengan por objeto inmuebles

El proyecto de la nueva ley bajo comentario contenía un artículo (art. 23) que fue vetado por el Poder Ejecutivo, el cual agregaba una nueva exención a la ley del I.V.A, en los siguientes términos: "El contrato de leasing que tenga por objeto inmuebles destinados a vivienda única y permanente". En consecuencia, la actual ley de leasing no contempla ninguna norma referida al tratamiento de los contratos que tengan por objeto inmuebles. Por aplicación de las disposiciones generales de la ley del I.V.A, el alquiler de inmuebles destinados a vivienda o comerciales se hallan exentos del gravamen; por tanto, resultaría aplicable tal dispensa a los contratos de leasing, en el tramo correspondiente a los cánones. No ocurre lo mismo con relación a la opción de compra, ya que aquí, si estamos ante un inmueble "usado", tampoco se aplica el I.V.A, pero sí puede corresponder si la opción se ejerce sobre un inmueble "nuevo".

En este último aspecto, la reglamentación de la anterior ley de leasing, había aclarado que en los contratos de leasing, que tengan por objeto inmuebles, se considerarán en todos los casos como operaciones de locación, no revistiendo los dadores el carácter de sujetos del impuesto, en oportunidad de ejercerse la opción de compra.(2)

**IMPUESTO A LAS GANANCIAS:** Cuando en los contratos de leasing de cosas muebles o inmuebles y los dadores revistan la calidad de entidades financieras regidas por la Ley N° 21.526, fideicomisos financieros constituidos conforme a las disposiciones de los artículos 19 y 20 de la Ley N° 24.441, o empresas que tengan por objeto principal la celebración de esos contratos y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras, a los fines del impuesto a las ganancias los mismos se asimilarán para dichos dadores a operaciones financieras, siempre que su duración sea superior al CINCUENTA POR CIENTO (50 %), VEINTE POR CIENTO (20 %) o DIEZ POR CIENTO (10 %) de la vida útil del bien, según se trate de bienes muebles (10 años de vida útil), inmuebles no destinados a vivienda o

inmuebles (50 años de vida útil) con dicho destino, respectivamente, determinada de acuerdo a la estimación que a este único y se fije un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra.

La nueva ley de leasing no efectúa distinciones –como si lo hacía su antecesora- entre contratos de leasing "financiero" (otorgados por entidades financieras o sociedades de leasing) y "operativo" (otorgados por fabricantes e importadores). Dichas caracterizaciones habían sido recogidas por la reglamentación impositiva, diferenciando su tratamiento frente al impuesto a las ganancias, atendiendo al dador y a las condiciones contractuales pactadas (plazos y formas de determinar el precio para el ejercicio de la opción de compra). Si bien en la actualidad la ley no contempla tal diferenciación, en los hechos la misma se mantendrá, dado que los objetivos de los dadores de contratos de leasing se mantendrán inalterados: las entidades financieras y las sociedades de leasing privilegiarán la operación financiera subyacente, en tanto que el resto de dadores (fabricantes, importadores, otros) buscarán en el contrato de leasing nuevas modalidades de alquiler o comercialización de sus productos. Bajo tales premisas y ante la ausencia de una reglamentación impositiva específica que contemple las diferentes situaciones que puedan verificarse, consideramos que deberían seguirse los lineamientos establecidos en la reglamentación dictada oportunamente sobre los contratos de leasing definidos en la Ley 24.441, en la medida que resulten compatibles con las características de los nuevos contratos de leasing.(5) En términos generales, los contratos de leasing quedarían calificados en: asimilados a Operaciones Financieras (otorgados por entidades financieras y sociedades de leasing), a Operaciones de Locación o, a Operaciones de Compraventa (en estos últimos dos casos con intervención de fabricantes, importadores y otros). A los fines de encuadrar el contrato de leasing como asimilado a una operación

financiera debería verificarse: Que la duración del contrato medida en función de la vida útil del bien objeto del mismo, sea superior a determinar porcentajes, atendiendo al tipo de bien. Por ejemplo, en la anterior reglamentación se habían establecido los siguientes: Bienes Muebles+ 50% de la vida útil(vida útil: 60 meses) Inmuebles no destinados a vivienda+ 20% de la vida útil(vida útil: 120 meses) Inmuebles destinados a vivienda+ 10% de la vida útil(vida útil: 120 meses) Equipos de computación+ 50% de la vida útil(vida útil: 36 meses) Que el precio de la opción de compra fijado en el contrato sea cierto y determinado. Cumplidos los requisitos anunciados, el contrato será tratado impositivamente como una operación financiera, constituyendo el valor de costo del bien importe del "capital" prestado, el cual se recuperará proporcionando en cada canon y en el precio de venta al ejercerse la opción de compra. La diferencia entre el importe del canon mensual más el precio de venta y el recupero del capital, constituirá para el dador la ganancia gravada por el impuesto.

Respecto a los contratos otorgados por otros dadores, deberá analizarse cuidadosamente el valor de la opción de compra asignado en el contrato, ya que si éste fuera inferior al valor residual impositivo del bien al momento de ejercerse la opción, el contrato deberá considerarse desde el comienzo como de compraventa. De no verificarse tal circunstancia, el dador deducirá contra los cánones la amortización impositiva de los bienes y contra el precio de la opción de compra, el valor residual impositivo. Cabe remarcar que las apreciaciones vertidas están basadas en los lineamientos de las reglamentaciones impositivas correspondientes a la anterior versión del contrato de leasing (Ley 24.441) y, en consecuencia, las mismas podrían sufrir modificaciones ante la nueva reglamentación que dictará el Poder Ejecutivo.



Como notarios debemos retener el 3% en concepto de Impuesto a las Ganancias (pago a cuenta) al momento de instrumentar el acto, o en su defecto se nos debe presentar algún certificado de no retención intervenido por la DGI y/o nota de reemplazo de bien de uso.

La nueva ley de leasing, incursiona en el tema, inclinándose por favorecer el tratamiento impositivo si el automóvil se adquiere a través de un contrato de leasing.

Es dable esperar que la nueva reglamentación impositiva del contrato de leasing contemple la situación de los inmuebles y mantenga las disposiciones previas.

#### **IMPUESTO SOBRE LOS INTERESES PAGADOS Y EL COSTO FINANCIERO DEL ENDEUDAMIENTO EMPRESARIO. LEY 25063 Título**

**IV:** Este impuesto grava los intereses y el costo financiero de los préstamos otorgados por entidades financieras, los originados en ciertas Obligaciones Negociables y los correspondientes a préstamos efectuados por personas físicas a empresas. A través de su decreto reglamentario, el Poder Ejecutivo definió que al solo efecto de este impuesto, las contraprestaciones de un contrato de leasing, deben ser consideradas reintegros de capital. En definitiva, **los contratos de leasing no están incididos por el Impuesto sobre los Intereses.**

#### **IMPUESTO SOBRE LOS INGRESOS BRUTOS:**

El Código Fiscal de la Ciudad de Buenos Aires contempla el tratamiento de las operaciones de leasing según las previsiones de la Ley 24.441, diferenciando su tratamiento en función de las características del dador. Aceptando que las disposiciones resultan aplicables a los contratos que se celebren bajo la nueva ley de leasing, la determinación del tributo se efectúa de la siguiente manera: Dador: entidad

financiera regida por la Ley 21526 La base imponible se determina aplicando los principios generales previstos para las entidades financieras, es decir, la diferencia entre el total de la suma del haber de las cuentas de resultados y los intereses y actualizaciones pasivas. Es decir, se considera deducible el "costo" del bien, quedando gravado el interés implícito de la operación.

Dador: Sociedades de leasing (no entidades financieras) El Código Fiscal remite para la determinación de la base imponible a la dispuesta para "Sujetos no comprendidos en la ley nacional 21526 "(entidades financieras). En este caso, la norma respectiva establece que la base imponible es el monto de los intereses y ajustes por desvalorización monetaria, cuando correspondiere ésta.

Dador: Otros (fabricantes, importadores, etc.) La base imponible está conformada por el valor de los cánones y por el precio de la opción de compra, cuando esta sea ejercida. En el resto de las jurisdicciones del país, no existen normas tan precisas como en la Ciudad de Buenos Aires con relación a los contratos de leasing; por lo tanto deberán aplicarse las normas generales de determinación del tributo contenida en los distintos Códigos Fiscales. De todos modos, consideramos que el tratamiento descrito anteriormente resultará aplicable al resto de las jurisdicciones.

**CONTRIBUCIÓN ESPECIAL SOBRE EL CAPITAL DE LAS COOPERATIVAS. LEY 24.427. Título II.** Para el dador, el valor residual impositivo de los bienes dados en leasing, integra el activo computable a los fines de la determinación de la contribución. La alícuota a aplicar sobre el capital imponible es del 2% (dos por ciento).

**IMPUESTO A LA GANANCIA MINIMA PRESUNTA:** Para el dador, el valor residual impositivo de los bienes dados en leasing, integra el activo computable a los

finde de la determinación del impuesto. La alícuota a aplicar sobre la base imponible que corresponda, es del 1% (uno por ciento).

### **CONSECUENCIAS IMPOSITIVAS PARA EL TOMADOR EN UN CONTRATO DE LEASING:**

Consumidor final: la adquisición de un bien a través de un contrato de leasing o uno de compraventa, le resultará indiferente desde el punto de vista impositivo. No ocurrirá lo mismo si el sujeto despliega una actividad económica y, por lo tanto, es contribuyente de los diversos tributos. Analizaremos a

continuación las consecuencias impositivas para el tomador de un bien en leasing,

asumiendo que se halla inscripto en el Impuesto a las Ganancias y en el I.V.A.

Impuesto al Valor Agregado: El IVA es abonado con cada canon y con el ejercicio de la opción de compra, generándose en cada oportunidad el crédito fiscal respectivo.

Impuesto a las Ganancias: Se deducen de la base imponible el valor total de los cánones. Al ejercerse la opción de compra, se computan las amortizaciones impositivas sobre dicho valor.

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta: Los bienes en leasing, durante el período de locación, no integran el activo sujeto al impuesto, dado que no le pertenecen al tomador. Al ejercerse la opción de compra, los bienes se incorporan al activo por dicho valor.

Impuesto sobre los Intereses y el Costo Financiero del Endeudamiento Empresarial

Los cánones, aún cuando el dador sea una entidad financiera, no están alcanzados por este impuesto.

**IMPUESTO DE SELLOS:** Debemos distinguir distintos supuestos, según los sujetos del contrato, en algunos casos según el destino de los bienes dados en leasing y también según el momento del contrato (momento de la celebración, cesión, prórroga, ejercicio de la opción de compra).

**I - Operaciones celebradas por las entidades financieras de la ley 21.526, como dadoras.** Momento de su instrumentación o celebración: Exentos: en Capital Federal, La Rioja y Tierra del Fuego (excepto en esta jurisdicción a las operaciones destinadas a las actividades hidrocarburíferas y sus servicios complementarios). Cuando el **leasing se constituya sobre bienes inmuebles y al vencimiento el tomador haga uso de la opción de compra, en dicho momento se deberá tributar el Impuesto de Sellos en las mismas.** En las provincias del Chaco, Formosa, Misiones, Neuquén y Salta, donde se ha establecido la exención del Impuesto de Sellos para los actos, contratos y operaciones financieras realizadas por las entidades comprendidas en la Ley N° 21.526 excluyendo, en la provincia de Formosa, las destinadas a las actividades hidrocarburíferas y sus servicios complementarios, los contratos de leasing que se suscriban con dichas entidades como dadoras no estarán gravados con el Impuesto de Sellos. Cuando el leasing se constituya sobre bienes inmuebles y al vencimiento el tomador haga uso de la opción de compra, en dicho momento se deberá tributar el Impuesto de Sellos en las mismas. En las provincias de Corrientes, Chaco, Misiones, Salta, Santa Cruz y Santiago del Estero, los contratos de leasing no estarán gravados con el Impuesto de Sellos en el momento de su instrumentación, porque los mismos no están incorporados en la Ley Impositiva entre los actos gravados, no existiendo ninguna norma residual que los comprenda. Cuando el leasing se constituya sobre bienes inmuebles y al vencimiento el tomador haga uso de la opción de compra, en dicho momento se deberá tributar el Impuesto de Sellos en las mismas. En las provincias de Buenos Aires, Catamarca, Córdoba, Chubut, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, Mendoza, San Juan, San Luis, Santa Fe y Tucumán, estarán exentos del pago del Impuesto de Sellos los contratos que celebren las Entidades Financieras de la Ley N° 21.526 con tomadores, personas físicas o entidades de los

sectores **agropecuario, industrial, minero y de la construcción**, ajustándose los tomadores a las normas reglamentarias dictadas al efecto en cada jurisdicción.

Quedan excluidos de esta exención, en las provincias de Chubut, La Pampa, Mendoza y Santa Fe, los destinados a las actividades hidrocarburíferas y sus servicios complementarios. En las provincias de Catamarca y Mendoza, están exentas las operaciones destinadas al turismo y, en la provincia de Catamarca, también las destinadas a la investigación científica y tecnológica. En la provincia de Río Negro, están exentos los contratos que se celebren con tomadores, personas físicas o entidades, de los sectores de producción primaria, excepto los relacionados con la extracción de petróleo y gas y su posterior procesamiento, elaboración industrial de productos frutihortícolas, comercialización mayorista y minorista de fertilizantes, plaguicidas, abonos y agroquímicos en general. Los contratos de leasing que realicen las Entidades Financieras de la Ley N° 21.526 que no estén exentos o no gravados, conforme lo indicado en los párrafos anteriores, estarán gravados por el Impuesto de Sellos con las siguientes alícuotas: 5 %o, en la provincia de Santa Fe, por la rebaja del 50 % de la Ley N° 11.257, por las operaciones realizadas por las Entidades Financieras de la Ley N° 21.526 como dadoras; - 6 %o, en la provincia de Córdoba; 10%o en las provincias de Buenos Aires, Catamarca, Chubut, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, San Luis (más una sobretasa del 5 % del impuesto, Leyes N° 4.800 y 4.966), Santa Fé (las que efectúen las Entidades Financieras como tomadoras) y Tucumán; 12%o en la provincia de Río Negro; 1,5 % (por ciento), en la provincia de Mendoza; 2 % (por ciento), en la provincia de San Juan, más dos adicionales del 20% cada uno sobre el monto del impuesto (Leyes N° 5.287 y 6.570). Los contratos de leasing gravados deberán tributar el impuesto en el momento de su instrumentación, siendo la base imponible de los mismos el canon por el período del contrato, mas el IVA.

- **Renovación:** Conforme lo establecido por el art.8° de la Ley N° 25.248, los contratos de leasing sobre bienes muebles o inmuebles pueden renovarse antes de su vencimiento, debiendo tributarse el Impuesto de Sellos, en los casos en que el mismo esté gravado, por el periodo de la renovación, sobre el canon más el IVA.

- **Prórroga:** El art.15 de la Ley N° 25.248 establece que el contrato de leasing puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio. En el caso de prórroga por un nuevo período, tratándose de contratos gravados, se deberá tributar el impuesto de sellos por el período de prórroga con la alícuota indicada para los contratos gravados, constituyendo la base imponible por el período de la misma, el canon mas el IVA. Si la prórroga fuera por tiempo indeterminado o por períodos sucesivos, para determinar la base imponible se deberán considerar los siguientes períodos: En las provincias de Buenos Aires, Formosa y Jujuy: 5 (cinco) años; La Pampa: 4 (cuatro) años, más el período inicial, hasta un máximo de 5 (años); Mendoza se tomará sólo el período inicial; las prórrogas se considerarán en el momento en que sean aplicables; Río Negro: 3 (tres) años más el período inicial; San Juan: el valor económico por un período de 10 (diez) años; San Luis: 2 (dos) años, más el período inicial; Catamarca, Córdoba, Chubut, Entre Ríos, Neuquén, Santa Fe y Tucumán no existe ninguna norma de aplicación.

- **Cesión de créditos por canon o precio del ejercicio de la opción:** El dador puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o el precio del ejercicio de la opción o compra. Las cesiones sólo se encuentran sujetas al impuesto de sellos si existe una propuesta escrita de una de las partes, aceptada por la otra. Las cesiones de los contratos o de los créditos del dador estarán sujetos al impuesto con las siguientes alícuotas:

**5 %o**, en la provincia de Santa Fe, por la rebaja del 50% de la Ley N° 11.257, **6 %o** **10 %o**, en las provincias de Buenos Aires, Catamarca, Corrientes, Chubut, Entre Ríos, Jujuy, La Pampa, San Luis (más una sobretasa del 5% del impuesto, Leyes N° 4.800 y 4.966) Santa Cruz, y Tucumán. **12 %o** en las provincias de Río Negro y Santiago del Estero; **1,5 % (por ciento)** en las provincias de Mendoza y San Juan; en esta última más dos adicionales del 20 % cada uno, sobre el monto del Impuesto, Leyes N° 5.287 y 6.570.

**- Opción de compra de bienes inmuebles:** Cuando al vencimiento del contrato de leasing sobre un bien inmueble el tomador haga uso de la opción, procederá tributar el Impuesto de Sellos sobre la transferencia de dominio, conforme a las alícuotas que se indican a continuación: Ciudad de Buenos Aires hasta \$ 13.227,50 7,5%o, de 13.227,50 a 16.534,37 10,0%o; de 16.534,37 a 19.841,25 el 12,5%o; de 19.841,25 a 23.142,12 el 15,0%o; de 23.142,12 a 26.455,00 el 20,0%o, más 26.455,00 el 25,0%o. Provincia de Buenos Aires 40 %o; Provincia de Catamarca:18 %o; Provincia de Córdoba: 10,5%o; Provincia de Corrientes: 25%o; Provincia del Chaco: 13%o; Provincia de Chubut: Hasta \$ 15.000 el12%o; de \$ 15.001 a \$ 30.000 el 18%o; de \$ 30.001 a \$ 60.000 el 25%o; más de \$ 60.000 el 30%o; Entre Ríos 23%o; Formosa 20%o; Jujuy 20%o; La Pampa: 33%o; La Rioja 18%o; Mendoza 2,5% (por ciento); Misiones 25%o; Neuquen 30%o; Río Negro 35%o; Salta: 25%o; Provincia de San Juan 2,3% (por ciento) más dos adicionales del 20% cada uno sobre el monto del impuesto, Leyes N° 5.287 y 6.570; Provincia de San Luis:10%o (más una sobretasa del 5% del impuesto, Leyes N° 4.800 y 4.966); Santa Cruz: 25%o; Santiago del Estero 24%o; Tierra del Fuego 10%o; Tucumán 20%o. El Impuesto de Sellos pagado durante la vigencia del Contrato de Leasing, por la parte del canon correspondiente al valor del inmueble, se tomará como pago a

cuenta del impuesto por la transferencia de dominio del mismo, teniendo en cuenta que la base imponible para dicha transferencia será el valor del inmueble o la valuación fiscal, el que sea mayor.

**II - Operaciones celebradas por entidades no comprendidas en el régimen de la ley N° 21.526 y otras personas, como dadoras:** En la Capital y en las provincias de La Rioja y Tierra del Fuego, por la derogación del Impuesto de Sellos, excepto para la transferencia de dominio de bienes inmuebles, los contratos de leasing no estarán gravados con el impuesto en el momento de su instrumentación. Si el contrato de leasing se constituye sobre bienes inmuebles y al vencimiento **el tomador hace uso de la opción de compra, en dicho momento se deberá tributar el Impuesto de Sellos con la siguientes alícuotas:** Ciudad de Buenos Aires, las mismas alícuotas mencionadas ut supra para entidades financieras; La Rioja:18%o; Provincia de Tierra del Fuego 10%o. En las provincias de Corrientes, Chaco, Misiones, Salta, Santa Cruz y Santiago del Estero, los contratos de leasing no estarán gravados con el Impuesto de Sellos, porque los mismos no están incorporados en las leyes impositivas entre los actos gravados, no existiendo ninguna norma residual que los comprenda. Si los contratos se **constituyen sobre bienes inmuebles y al vencimiento el tomador hace uso de la opción de compra, en dicho momento se deberá tributar el Impuesto de Sellos con las siguientes alícuotas:** Provincia de Corrientes: 25%0; Chaco: 13%0; Misiones: 25%0; Salta, Santa Cruz: 25%0; Santiago del Estero: 24%0. En las provincias de Buenos Aires, Catamarca, Córdoba, Chubut, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, Mendoza, Neuquen, Río Negro, San Juan, San Luis, Santa Fe y Tucumán, los contratos de leasing estarán gravados con el Impuesto de Sellos **en el momento de su instrumentación** con las siguientes alícuotas: - 6 %o en la provincia de Córdoba; 10%o en las provincias de Buenos Aires, Catamarca,



Chubut, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, San Luis (más una sobretasa del 5 % del impuesto, leyes N° 4.800 y 4.966), Santa Fe y Tucumán; 12%o en la provincia de Río Negro; 14%o en la provincia del Neuquén; 1,5 % (por ciento), en la provincia de Mendoza; 2 % (por ciento), en la provincia de San Juan, más dos adicionales del 20% cada uno sobre el monto del impuesto (Leyes N° 5.287 y 6.570). Si el Contrato de Leasing se constituye sobre bienes inmuebles y al vencimiento el tomador hace uso de la opción de compra, **en dicho momento se deberá tributar el Impuesto de Sellos con las siguientes alícuotas:** Provincia de Buenos Aires: 40%o; Catamarca 18%o; Córdoba: 10,5%o; Entre Ríos 23%o; Formosa 20%o; Jujuy: 20%o; La Pampa: 33%o; Mendoza: 2,5% (por ciento); Neuquén 30%o; Río Negro: 35%o; San Juan 2,3% (por ciento) más dos adicionales del 20% cada uno sobre el monto del impuesto, Leyes N° 5.287 y 6.570; San Luis 0%o (más una sobretasa del 5% del impuesto, Leyes N° 4.800 y 4.966); Tucumán 20%o.

**Exención de las Cooperativas:** En las provincias del Chubut y Río Negro, las cooperativas están exentas del Impuesto de Sellos. En razón de ello, en los actos y contratos bilaterales gravados por dicho impuesto, entre los cuales se encuentran los contratos de leasing de la Ley N° 25.248, las transferencias de bienes muebles o inmuebles y las cesiones de los contratos y de los créditos del dador, cuando la entidad dadora o tomadora interviniente sea una cooperativa, se deberá tributar el 50 % de la alícuota indicada en el presente informe.

Si ambas partes, la dadora y la tomadora fueren cooperativas, dichos actos estarán exentos del Impuesto de Sellos.

**DIFERENCIAS ENTRE LEYES 24441 Y 25248:**

	LEY 24441	LEY 25248
Concepto	Locación más una opción de compra	Contrato autónomo.
Sujetos	Acotado: Entidades financieras; Sociedades que tengan por objeto la celebración de estos contratos. Fabricantes e importadores de cosas muebles con destino a equipamiento de empresas	Amplio: Cualquier persona física y/o jurídica con capacidad para disponer de sus bienes
Objeto	Acotado: Muebles compradas por el dador, según especificaciones del tomador. Inmuebles de propiedad del dador	Amplio: cualquier mueble, inmueble. Incluye también: software, marcas y patentes industriales
Canon	Se fijan pautas para el mismo y para la opción de compra (valor residual)	Fijado convencionalmente, al igual que el precio de la opción que no necesariamente debe ser el valor residual

Forma	Libertad de formas	Inmuebles, buques y aeronaves por escritura pública. Otros bienes, se puede optar por instrumento público o privado
Incumplimiento	No fija mecanismo para el caso de incumplimiento	Fija procedimientos según la naturaleza del bien
Inscripción  Procedimiento  Caducidad de registraci3n	Necesaria para oponibilidad a terceros.  Según naturaleza del bien.  No fijada	Necesaria para oponibilidad a terceros.  Según la naturaleza del bien  Inmuebles: 20 años  Otros bienes: 10 años
Responsabilidad objetiva	Se aplica el art. 1113 del C. C, responde el dador pero por el valor de la cosa dada.	Se modifica el art. 1113 del C. C. , responde tomador o el guardián de la cosa, se exime al dador.

**PONENCIAS:**

1) CONTRATO AUTONOMO

2) SIMULACIÓN: Compraventa a plazos

Venta con pacto de retroventa: (lease back)

3) OPONIBILIDAD: 5 días de entrega cosa (45 días en escrituras, que pasa con esto porque puede que todavía no se haya entregado el bien...)

4) El contrato de leasing constituye título suficiente para transmitir el dominio al hacerse uso de la opción de compra.

5) RESPONSABILIDAD OBJETIVA EN AUTOMOTORES (inscripción en automotores)

6) Siendo la celebración de un contrato de leasing un acto de disposición, es necesario el asentimiento conyugal del art. 1277 del C. C.

7) Se propugna la modificación del art. 8 de la ley 25248 aclarando que dicho plazo se refiere a bienes muebles no registrables y que con respecto a los inmuebles rige la ley 17801 en toda su extensión.

EJECUCIÓN POR INCUMPLIMIENTO: Muebles

Inmuebles (diversos procedimientos)

7) TENEDOR O POSEEDOR: ACCIONES DEL TOMADOR PARA REPELER AGRESIONES A SU DERECHO.

9) ART 28: CONSTITUCIONAL O INCONSTITUCIONAL

10) La acción reivindicatoria del artículo 13 de la ley torna inaplicable el artículo 1051 del Código Civil.

11) FORMA DE LA CESION (ART 1184 INC 10).

11) Art 13 modifica 1051 (lo torna inaplicable)

12) Regsitración: Reserva de prioridad: Certificados, etc.

