



**ADAPTACIÓN DEL CONTRATO DE LEASING AL DERECHO
ARGENTINO.**

UNIVERSIDAD EMPRESARIAL SIGLO 21

TRABAJO FINAL DE GRADUACION

ABOGACÍA

CORONEL PABLO ANTONIO

AÑO 2.015

Resumen:

El contrato de leasing abordado en este estudio se refiere al fenómeno de la locación, concebido como el arrendamiento o alquiler de un bien mueble o inmueble que una parte dadora concede a otra parte tomadora, mediante el pago de un canon en un lapso de tiempo determinado, con la opción de compra que esta última puede ejercer de acuerdo a lo preestablecido en el contrato, abonando el valor residual del bien.

La presente investigación apuntó a describir el fenómeno bajo estudio, mediante la caracterización de los rasgos generales, lo que no implicó la comprobación de hipótesis, debido a que su finalidad fue describir la naturaleza del fenómeno a través de sus atributos. Yuni y Urbano (2013).

Basado en este concepto se trató el contrato de leasing como un fenómeno general, identificando sus variables y la relación teórica existente entre ellas, describiendo su paulatina inserción en el derecho argentino, al principio su reemplazo por otras figuras contractuales, y luego cómo fue tomando forma su finalidad práctica aplicada a los negocios. Se destacaron las características de una situación particular en un contexto determinado, como los conflictos que se pueden presentar para la aplicación de soluciones.

A partir de la cuestión planteada se analizó la doctrina, la legislación vigente en comparación con la utilizada al inicio de la recepción del instituto en nuestro derecho, completando con la observación de fallos jurisprudenciales que fueron marcando los parámetros del recorrido de esta figura.

El leasing como fenómeno jurídico fue estudiado siguiendo las pautas de distinguidos autores, a efectos de comprobar la veracidad de sus teorías y la concordancia con los

hechos. También fue observado como fenómeno a partir de los datos que fueron construyendo progresivamente la institución, teniéndose en cuenta la significación otorgada por los agentes sociales a esta figura.

Se analizaron documentos basados en fuentes primarias y secundarias. La observación y análisis de las mismas nos permitió volver al tiempo de recepción del leasing en nuestro derecho, comparándolo con la legislación internacional de donde proviene. De este modo se buscó facilitar la comprensión del empleo actual del fenómeno en cuestión, y reconstruirlo conceptualmente.

Finalmente en las conclusiones se observaron los puntos destacados de la temática, pretendiendo zanjar un panorama objetivo acerca de las prestaciones que ofrece el leasing en los negocios, teniéndose en cuenta la constante evolución que atraviesa la industria a nivel global, requiriendo de herramientas idóneas y seguras a la hora de contratar.

Abstract:

The lease addressed in this study refers to the phenomenon of the location, conceived as the lease or rental of real or personal property that a donor party grants to another taker part by the payment of a fee in a given period of time with the option that the latter can exercise according to the preset in the contract, paying the residual value of the property.

The present study aimed to describe the phenomenon under study, by characterizing the general features, which did not involve hypothesis testing, because its purpose was to describe the nature of the phenomenon through their attributes. Yuni y Urbano (2013).

Based on this concept the lease is treated as a general phenomenon, identifying variables and existing theoretical relationship between them, describing their gradual integration into Argentine law, at first its replacement by other contractual arrangements, and then how it took shape practice applied to business purpose. The characteristics of a particular situation were highlighted in a particular context, such as conflicts that may arise in the implementation of solutions.

From the point raised doctrine was analyzed, the legislation compared to the one used at the beginning of the reception in our law school, completing the observation of court rulings that were marking the parameters of the route of this figure.

Leasing as a legal phenomenon was studied following the guidelines of distinguished authors, in order to check the veracity of his theories and consistent with the facts. It was also observed as a phenomenon from the data that were progressively building the institution, taking into account the significance given by social actors to this figure.

Based on primary documents and secondary sources were analyzed. Observation and analysis of them allowed us back to the time of receipt of leasing in our law, compared with international law came from. Thus we sought to facilitate understanding of the current employment of the phenomenon in question, and rebuild it conceptually.

Finally in the conclusions the highlights of the subject were observed, they pretending settle an objective overview about the services offered by the leasing business, taking into account the constant evolution through the global industry, requiring suitable and safe tools at the time of hire. Recuperado y traducido el 10/07/2014 de <https://translate.google.com.co/>

INDICE:

1. CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
1.1 Introducción.....	6
1.2 Presentación del problema de investigación.....	8
1.3 Objetivos.....	9
2. CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 Fundamentos previos.....	12
2.2 Antecedentes de recepción del leasing en Argentina.....	13
2.3 Países con legislación específica.....	15
2.4 Países sin legislación específica.....	16
2.5 Naturaleza Jurídica.....	17
2.6 Clasificación del leasing.....	19
2.6.1 Leasing financiero.....	19
2.6.2 Leasing operativo.....	21
2.6.3 Lease – Back.....	22
2.7 Clasificación según la clase de concesión de uso.....	22
2.8 Clasificación según la clase de objeto.....	23
2.9 Características del contrato de leasing.....	24
2.10 Requisitos tipificantes.....	25
3. CAPITULO 3: REGIMEN DE LA LEY N° 24.441.....	26
4. CAPITULO 4: REGIMEN DE LA LEY N° 25.248.....	37
5. CAPITULO 5: DERECHO COMPARADO.....	45
6. CAPITULO 6: ANALISIS DE JURISPRUDENCIA.....	59
7. CONCLUSIONES.....	80

1. CAPITULO 1: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

1.1 Introducción:

Para adentrarnos en el análisis del contrato de leasing, haremos mención de una breve reseña de la institución, en este sentido compartimos el trabajo de Etcheverry (2000), quien cita el estudio de Sierralta Ríos (1990), para remontarnos a más de 2000 años atrás, hallando el inicio de esta figura, relacionándolo con el arrendamiento de tierras, comúnmente empleado en Babilonia, o en el comercio de esclavos en Grecia para la explotación de minas de plata. Sin embargo no podemos configurar como leasing el comercio de esclavos a la luz de nuestros tiempos rechazando admitir el arrendamiento de personas considerándolas objetos o cosas. Entendiendo con ello, que se configuraba una práctica más de esclavitud.

El origen inmediato del instituto se produjo luego de la Segunda Guerra Mundial, a raíz de la evolución y desarrollo del comercio internacional. Nació en Estados Unidos de América, propagándose en Europa, como Gran Bretaña (primer país europeo que lo puso en práctica), Bélgica, Alemania y España, Francia, Italia.

Posteriormente en 1960 comenzó a adecuarse en países de Latinoamérica, propiciado por las empresas extranjeras. Se inició como una solución a problemas concretos de los comerciantes o de las empresas.

En nuestro país de a poco el empleo del leasing fue dando idoneidad y flexibilidad a los negocios empresariales, vinculadas estrechamente al principio de libertad contractual, que fundamentaba la obligatoriedad de los contratos atípicos, al tiempo que fue actuando la capacidad de adaptación de las obligaciones que generaba la gestación de este instituto, en nuestro derecho positivo.

En el presente trabajo de investigación se intentará comprender la importancia del empleo del contrato de leasing en la dinámica de los negocios. Comenzando por reconocer los elementos típicos, modalidades, subtipos, caracteres y presupuestos del contrato. Se analizarán sus elementos esenciales. Distinguiendo los diferentes aspectos de la reforma de la ley n° 24.441 por la n° 25.248.

Se desarrollarán sus requisitos de forma, inscripción registral y extinción, comprendiendo las facultades, derechos y obligaciones de las partes del contrato y sus efectos frente a terceros.

Se distinguirá la aplicación del contrato de leasing, observando otras figuras de aplicación subsidiaria. Se establecerá la responsabilidad de las partes y situaciones de conflicto en el empleo de este tipo de contrato.

Se analizará la estructura y funcionamiento del contrato de leasing en el derecho argentino y el derecho comparado. El estudio de la doctrina y jurisprudencia facilitará el enfoque desde el que se abordará la temática.

A partir de la regulación de la ley n° 24.441 del año 1995, su aplicación resultaba imperativa, y traía aparejado situaciones confusas, quedando algunos puntos librados a la voluntad de las partes, con remisión al Código Civil. La sanción de la ley n° 25.248 en el año 2000, vino a responder interrogantes advertidos en su antecesora proporcionando ventajas objetivas e impositivas.

El leasing como se mencionó puede favorecer el emprendimiento de negocios cuando no se desee destinar ciertos fondos para invertir, y facilita en gran medida la utilización y actualización tecnológica de nuevos equipos. No se tiene necesidad de comprar el bien y se puede financiar el 100% de la inversión.

Ahora bien, como en toda relación jurídica pactada pueden surgir inconvenientes ante el incumplimiento del contrato, esto podría traer aparejado entre otras controversias el secuestro y restitución del bien objeto del mismo, el lanzamiento de los ocupantes en el leasing inmobiliario, y ante la exigibilidad de la inscripción del contrato, se analizará si su omisión puede ser oponible a terceros, o si la misma perjudica la habilidad ejecutiva del título, entre diferentes situaciones.

1.2 Presentación del problema de investigación:

¿Existen ventajas para los inversores que eligen el contrato de leasing en sus negocios? ¿Qué propósito anima a la persona física o jurídica a adquirir bienes en leasing?

El tema elegido para la investigación y análisis es el contrato de leasing que se encuentra entre una serie de contratos que favorecieron la reactivación comercial en nuestro país. Con respecto a la utilización de esta herramienta en los negocios, se prevé su expansión a mediano y largo plazo.

Partiendo de la esencia del contrato como acuerdo de voluntades en común entre dos o más personas capaces, quienes se obligan en virtud del mismo, comprometiéndose a cumplirlo de manera recíproca en las obligaciones pactadas por las partes, lo que origina efectos jurídicos. El abordaje del contrato de leasing comienza desde sus orígenes en el common law (Derecho Anglosajón) hasta su recepción con la ley n° 25.248, su precedente legislativo n° 24.441, y sus implicancias en los negocios, como también en las relaciones de consumo.

Teniendo en cuenta lo nuevo de esta figura se tratarán los problemas que se pueden presentar, y su resolución aplicando el derecho argentino, los que tienen que ver con

las acciones y garantías en la adquisición del bien como lo establece la ley ritual sancionada el 10 de Mayo de 2000. Se analizarán los fundamentos previos a la sanción y las ventajas que trae aparejada en las relaciones comerciales en expansión.

Se tendrán en cuenta las opiniones doctrinarias y su inserción en la jurisprudencia, como también en el Derecho Comparado y su relación nacional, e internacional. Su similitud y diferencias con otras figuras.

En base a un exhaustivo estudio de la figura y de sus implicancias, el objetivo de la temática a desarrollar es reunir, organizar y aportar información específica, en el ámbito de las relaciones comerciales empleando este tipo de contrato, pretendiendo favorecer con la investigación la dinámica de los negocios en los tramos legales en beneficio de nuestra sociedad.

1.3 Objetivos:

Objetivo General:

* Comprender la importancia del empleo del contrato de leasing en la dinámica de los negocios.

Objetivos Específicos:

- Reconocer los elementos típicos, modalidades, subtipos, caracteres y presupuestos del contrato de leasing.
- Analizar los elementos esenciales del contrato.
- Comprender las facultades, derechos, obligaciones y responsabilidad de las partes del contrato. Efectos frente a terceros.
- Evaluar la aplicación del contrato de leasing y figuras de aplicación subsidiaria.

- Reconocer la importancia de la reforma de la ley n° 24.441 por la n° 25.248 y distinguir sus diferentes aspectos.
- Identificar las distintas situaciones de conflicto que se pueden presentar en el empleo de este tipo de contrato.
- Analizar y comprender la estructura y funcionamiento del contrato de leasing teniendo en cuenta el derecho argentino y el derecho comparado. La Forma, inscripción registral y extinción.
- Analizar la doctrina y jurisprudencia.

Teniendo en cuenta los objetivos enunciados podemos enumerar los siguientes beneficios del leasing, citando a Paolantonio (2000):

- Financiación del total del valor del bien, prevé el 100% lo que no ocurre en general con otras operaciones de crédito.
- No se incorporan restricciones operativas u otros compromisos vinculados a la actividad del tomador.
- El tomador del leasing conserva la disponibilidad de recursos financieros, que de lo contrario debería destinar al pago parcial o total del bien que requiere. No es necesario hacer un desembolso inicial, con lo que la empresa no sufre una disminución del activo circulante.
- Los pagos a realizar en virtud del leasing no se contabilizan como pasivo.
- Posibilidad de obtener ventajas fiscales.
- Protección contra la obsolescencia mediante el reemplazo del bien.

- Al término del contrato, mediante el pago de un valor residual prefijado, se puede adquirir la propiedad del bien.

2. CAPITULO 2: MARCO TEORICO:

2.1 Fundamentos previos:

Para iniciar el análisis teórico del instituto en estudio, podemos inferir que la terminología “leasing” deriva del verbo inglés to lease que significa alquilar o locar un bien. Siguiendo a Etcheverry (2000) quien cita a Junqueira, Contrato de Leasing, “Revista Jurídica Banco de la Nación Argentina” (1979), podemos colegir que este tipo de contrato proviene del derecho anglosajón aclarando que no solo en los Estados Unidos de América, sino también en la mayoría de los países anglosajones se utiliza el verbo para representar el fenómeno de la locación, pero en Argentina el leasing no concluye ahí, sino que va más allá del contrato de locación, a partir de esto se observa la complejidad de este tipo contractual.

Haciendo mención de la opinión de autores que han elaborado sus conceptos, en base a su naturaleza jurídica, podemos citar como ejemplo a:

Zavala Rodríguez (1971) quien afirma que es una forma de financiación según la cual se pactan las condiciones de alquiler de bienes e inmuebles, mediante la intervención de sociedades de financiación.

Marzorati (1997) opina que es una operación financiera consistente en permitir la utilización de maquinarias y equipos a quien carece de capital necesario para su adquisición, en base a una financiación a largo o mediano plazo, que tiene que ver con el término de amortización del bien en cuestión y garantizada con el objeto de ella, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo al momento de su conclusión por un valor determinable en el contrato.

Etcheverry (2000) adhiriéndose a la opinión de Nicolau (1987) sostiene que es el contrato celebrado por una parte denominada “dadora” que con el fin de otorgar financiamiento a su cliente, denominado “tomador”, adquiere un bien por indicación de este, entregándole su uso y goce, por un precio en dinero durante un plazo determinado a cuyo término podrá optar el tomador por adquirir el dominio, previo pago de su valor residual.

Highton, Moset Iturraspe, Paolantonio y Rivera (Reformas al derecho privado. Ley 24.441 de 1995), destacan que el pago del valor residual puede o no ser previo a la adquisición del dominio del bien.

El dador puede financiar también el pago del valor residual; la transferencia del dominio operaría por el cumplimiento del título y modo que correspondan a la naturaleza del bien.

Barreira Delfino (1978) define el contrato como una operación típica de financiación de mediano o largo plazo que se materializa entre una entidad financiera autorizada 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.

Para Buonocore (1975) el término leasing es utilizado, para ilustrar un típico instrumento de financiación que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella.

2.2 Antecedentes de recepción del leasing en Argentina:

De la mano de Barreira Delfino (1978) nos introducimos en el ordenamiento legal nacional y para analizar las leyes n° 18.061 y 20.574. Donde la primera referencia

acerca del leasing en nuestro país se puede observar en los artículos 18 inciso i) y 20 inciso k) de la ley 18.061 de entidades financieras, sancionada con el propósito de regular –íntegramente- el desenvolvimiento del sistema financiero nacional, individualizando taxativamente las instituciones habilitadas y las operaciones financieras a realizar.

Para ambas normas se facultaba a los bancos de inversión y compañías financieras a “dar en locación bienes adquiridos con tal objeto”.

La citada sanción legislativa se fundamentó en la ventaja de introducir en el ámbito financiero nacional la novedad del leasing, pero se planteaban interrogantes que reflejaban la improvisación y el desconocimiento acerca del funcionamiento de la institución, a tal punto que ni siquiera previeron la modalidad del leasing financiero en todas sus formas.

Critica el autor que seguimos que el texto de ambos incisos, técnicamente se refirió al leasing operativo y no al financiero, pasando por alto el factor esencial de diferenciación entre las dos modalidades. Entre muchos interrogantes, se plantearon si las mencionadas entidades estaban verdaderamente facultadas para celebrar operaciones de leasing financiero, en todo su alcance y efecto. Debido a que la autorización concedida por la ley solo abarcaba la locación simple de cosas, operación que en si no revestía carácter financiero.

Como acierto de los citados incisos podemos mencionar la limitación a los bienes de capital como objeto de las operaciones de leasing, lo que se relacionaba con la finalidad de equipamiento empresario que persiguió esta novedosa técnica de financiación.

Al margen de las normativas ya mencionadas, no existía ninguna otra referencia al leasing en el resto del articulado de la ley en cuestión. Mencionando que la reforma de la ley 18.061 efectuada por la ley 20.574, nada modificó en la materia bajo análisis.

El 14 de febrero de 1977 fue promulgada y sancionada la ley n° 21.526, relativa al nuevo régimen de entidades financieras, la cual disponía en los artículos 22 inciso j) y 24 inciso k) que los bancos de inversión y las compañías financieras eran las únicas entidades autorizadas a “dar en locación bienes de capital adquiridos con tal objeto”, para referirse a las operaciones de leasing.

Al decir de Barreira Delfino (1978), se pudo apreciar que la ley n° 21.526 reproducía textualmente el contenido de la ley n° 18.061 sobre la materia. En su exposición se reconoció que no se habían introducido cambios de fondo sino modificaciones formales, en lo que se refiere a operaciones de bancos de inversión y compañías financieras.

Como variante a los bancos comerciales se les otorgaba plena libertad para encarar sus negocios, por lo que así se fue ampliando la práctica del leasing.

Estas normas referidas para la época, eran las únicas disposiciones que encuadraban jurídicamente al leasing, no existiendo otras disposiciones que mencionaran esta institución.

A continuación, respaldados por el trabajo de Etcheverry (2000), expondremos sobre la recepción nacional e internacional del instituto en estudio, teniéndose en cuenta que en algunos países fue legislado y en otros no.

2.3 Países con legislación específica.

En este punto enunciaremos la denominación del instituto y del instrumento legal de creación en países que fue sancionado en su legislación:

- a) Francia. Se lo denomina “Credit Bail” ley 66-455 (1977)
- b) Bélgica. Decreto real 55 (1967) de “locatio-financement”.
- c) España. Real decreto ley 55/77, real decreto 1669/80 y la ley 26/88 “arrendamiento financiero”.
- d) Perú. Decreto ley 299/84 y Supremo 559 regulan el instituto, “arrendamiento financiero”.
- e) Venezuela. Decreto 1611/82 “arrendamiento financiero”.
- f) Brasil. El “leasing” es denominado “arrendamiento mercantil” leyes 6099 y 7132.
- g) Uruguay. Ley 16.072, bajo la denominación “crédito de uso”.
- h) Argentina. Se mantuvo como denominación original (leasing), regulado por ley 24.441, sustituida por la 25.248.

2.4 Países sin legislación específica.

Seguidamente enunciaremos los países que no poseen una regulación legal del instituto, no obstante fue instrumentado y se encuentra vigente:

- a) Italia. Se lo conoce como “Locazione finanziaria”.
- b) Colombia. Mantiene la denominación leasing.
- c) Chile. Mantiene la denominación “leasing”.

d) Estados Unidos de América. Se inició en 1952, ante la falta de capacidad financiera de las empresas, con el nombre leasing, antecedente concreto de la operación y del contrato respectivo.

2.5 Naturaleza Jurídica:

Es de suma importancia precisar la naturaleza jurídica de la institución a los efectos de poder determinar en caso de conflictos, que reglas habrán de aplicarse.

Es necesario aclarar que la doctrina clásica a la que pertenece Barreira Delfino (1978), criticó la falta de énfasis en resaltar la autonomía de la figura en cuestión. El citado autor sostenía esta falta de unidad en la práctica internacional y en los escasos intentos o logros legislativos de la época. Recordemos que la ley n° 24.441 comenzó a regir a partir de 1995, la cual resultaba imperativa, imponiendo conductas a las partes, fuera de las cuales no encajarían en el marco legal (Etcheverry 2000).

Siguiendo los lineamientos de Barreira Delfino, la equívoca concepción provocaba que el leasing sea considerado como un matiz más de la locación, sujeto a sus normas clásicas con modalidades propias que la regulaban. Sin embargo podía apreciarse que no se ajustaba a lo normado en el código civil por no contemplarse las obligaciones que se imponía al locador.

La locación requiere que el locador garantice el uso y goce de la cosa, lo que no se da en el leasing, ya que ante un eventual vicio o defecto oculto de la cosa, el locatario debe continuar con el pago de las cuotas pactadas.

Otro aspecto es el resultado que se persigue. En el leasing se puede pactar la transferencia de la propiedad del bien que se usa, lo que no sucede con la locación, porque no posee esa finalidad específica. Barreira Delfino sostiene que al intentar

asimilar al leasing con la locación no se puede recurrir a la locación – venta o a la locación con promesa de venta debido a que se distorsiona la locación tradicional.

En síntesis es erróneo encuadrar al leasing en el marco legal de la locación o la compraventa financiada, debido a que no se respeta su verdadera naturaleza jurídica.

Entre las diversas teorías modernas y contemporáneas elaboradas a nivel nacional e internacional Etcheverry (2000) menciona el estudio de Sierralta Ríos, quien sostiene que el leasing concebido como arrendamiento es la posición con más adeptos, debido a que algunas legislaciones latinoamericanas insertan el leasing dentro de la naturaleza del arrendamiento mercantil. Continúa que la legislación española y el derecho civil soviético, aún vigente en Rusia, se adhieren a esta tendencia. Puntualiza que como promesa unilateral de venta, es sustentada por Días Bravo (México). Se basa en la ley francesa del 2/7/66; también receptada por la ley belga y con menor énfasis el derecho alemán. Aclara que como contrato de crédito, la doctrina argentina representada por Zavala Rodríguez (1971), Marzorati (1997), coinciden que es un contrato de financiamiento en el más amplio sentido del término. La ley belga también dice que se está frente a un contrato de financiación por el cual el empresario toma un bien de capital en locación de una entidad financiera.

Por su parte Barreira Delfino (1978) lo consideraba como un contrato de empresa innominado (anterior a la ley n° 24.441), resaltando la influencia del leasing en el derecho mercantil, teniendo como base a la empresa y su expansión en el campo económico y jurídico, lo que implicaba sobrepasar las normas clásicas de los contratos, con la necesidad de nuevas formas adaptables a la cambiante estructura de la fabricación, comercialización y circulación de bienes. Es por ello que afirma que en

la familia de los contratos de empresa, el leasing configura una técnica de financiación.

2.6 Clasificación del leasing:

La doctrina ha diferenciado distintas formas de leasing, entre las que se destaca el trabajo de López de Zavalía (1995), quien lo clasifica a priori, distinguiendo tres criterios:

- 1º) Clasificación según las posiciones jurídicas de las partes,
- 2º) según la clase de concesión de uso,
- 3º) según la clase de objeto.

Empezaremos la clasificación con respecto a las posiciones jurídicas, argumentando el autor que seguimos que se refiere a las tres partes del contrato: proveedor, dador y tomador.

2.6.1 Leasing financiero:

Se caracteriza por la actuación de una entidad financiera o sociedad de leasing, que adquiere el bien para luego otorgarlo al tomador.

Donde cada una de las tres posiciones jurídicas es ocupada por una persona distinta, permitiendo una triangulación que pueda satisfacer la finalidad económica. Se da el ejemplo de un industrial que ante la carencia de fondos y necesidad de renovar la maquinaria acude al banco, solicitando fondos para adquirir la maquinaria del fabricante. En este caso se observan dos contratos, uno con el banco, otro con el fabricante. Se destaca que el leasing permite que el banco invierta la suma solicitada en adquirir la cosa, concediéndole al fabricante el uso con la opción de compra.

Así se observa que el fabricante es el proveedor de la cosa, que la enajena al banco mediante un contrato. El banco en sentido económico es el intermediario, transformándose en dador del leasing en relación con el industrial. Le concede el uso y será el vendedor si el industrial opta finalmente por la compra de la cosa.

El industrial se configura en tomador, obteniendo el financiamiento necesario, a quien se le concedió el uso, para aprovechar económicamente de las maquinarias que necesitaba, pudiendo optar por la compra para adquirir la propiedad de los bienes. En este sentido el banco continúa siendo propietario, ya que tiene seguridad del cobro de lo invertido sin necesidad de buscar garantías accesorias, en el caso de falencia del tomador.

Seguidamente analizamos la dinámica negocial del “leasing” financiero (José Garrone 2008) puntualizando que el contrato es bilateral, pero el negocio por lo general es más complejo, el cual es celebrado por una entidad financiera como locadora, surgiendo la figura del proveedor del bien que la entidad financiera adquiere a solicitud del locatario. Se debe tener claro que el proveedor al no ser parte en el contrato no tiene relación alguna con el adquirente.

Las obligaciones de la entidad financiera son adquirir el bien solicitado por el cliente, siguiendo expresas instrucciones técnicas, y por ante el proveedor que hubiere designado; pagar el precio ofrecido por el proveedor, en el plazo fijado; poner a disposición del tomador el aprovechamiento de las garantías de fábrica y servicios de mantenimiento por todo reclamo que hiciere el tomador; responder por las turbaciones en el uso y goce pacífico del bien, asumiendo el compromiso de no contraer gravámenes ni medidas precautorias que pudieran afectar o turbar el uso o disposición del bien; contratar los seguros que correspondan y cumplimentar todas las cargas inherentes al asegurado, a efectos de evitar reclamos y acciones de terceros por los

daños ocasionados por o con el bien contratado; recibir el bien restituido por el tomador al finalizar el contrato; enajenar el bien al tomador, si este ejerce la opción de compra, y percibir el importe del valor residual convenido; respetar la tramitación que corresponda para la transferencia del dominio del bien adquirido, abonando los gastos derivados de la compraventa y transferencia, en las proporciones pactadas.

Como obligaciones del usuario del bien generalmente se pacta: pagar en tiempo y forma los importes de las cuotas acordadas; utilizar el bien de acuerdo a las condiciones convenidas; mantener el bien y efectuar las reparaciones exigidas para su conservación; pagar los impuestos, tasas y demás tributos que recaigan sobre la tenencia, propiedad o uso del bien; poner en conocimiento del dador todo hecho, siniestro, que provoque deterioro del bien, o turbare o interfiriere en el derecho de uso y goce pedido; evitar ceder, subalquilar, o facilitar a terceros el bien contratado; responder por los daños y perjuicios que se ocasionaren con o por el bien; restituir el bien a la finalización del contrato, u optar por la compra, pagando el valor residual; pagar los gastos relativos a la transferencia de dominio del bien adquirido.

2.6.2 Leasing operativo:

Continuando con López de Zavalía, en esta modalidad no interviene entidad financiera alguna, sino que los propios fabricantes o importadores son los que efectivizan la operatoria de leasing con los usuarios.

En el ejemplo del industrial que necesita renovar su maquinaria, este prescinde de acudir al banco y contrata directamente con el fabricante. Pero recordemos que la necesidad que promueve a solicitar el financiamiento es la carencia de fondos. Por lo que el fabricante puede acceder a entregarle la cosa, determinando el plazo para el pago del precio, lo que se traduce en una venta a crédito, y en cuotas. Para tomar la

forma del leasing el fabricante puede pactar con el industrial a entregarle la cosa, pero en concesión de uso con opción de compra.

Las posiciones jurídicas son dos, el fabricante o proveedor y a la vez dador. Y el industrial sería el tomador.

2.6.3 Lease-back:

El propietario del bien de capital lo enajena a la compañía financiera y simultáneamente esta entidad lo otorga en leasing al propietario.

Citaremos otro ejemplo. El caso del dueño de una empresa de transporte que no necesita renovar su parque automotor, pero necesita fondos para invertir en tal actividad. Recurre a un banco para enajenar por un valor un determinado vehículo, a su vez el banco adquiere el vehículo en cuestión y le concede el uso del rodado ofreciéndole la opción para que el empresario pueda comprarlo y adquirirlo nuevamente. Las posiciones jurídicas siguen siendo tres, pero las personas que las ocupan se reducen a dos.

El banco es el dador del leasing, ya que compra la cosa, adquiriéndola del propio tomador, a quien la concede en uso con opción de compra. El empresario sería el proveedor y a la vez el tomador. Ya que recibe el precio con lo que obtiene el capital a invertir, y como tomador tiene el uso de la cosa, la que podrá adquirir en propiedad.

Para Barreira Delfino (1978) esta forma de leasing resulta anómala cuya naturaleza no ha sido bien definida. Continúa en que forma parte de una variedad o deformación del instituto cuya práctica está muy difundida en Estados Unidos, la cual desnaturaliza el fin financiero que reviste el leasing como contribución al equipamiento empresarial.

2.7 Clasificación según la clase de concesión de uso.

Insistiendo en la concesión de uso como rasgo común de la anterior clasificación, advertimos que el uso y goce es oneroso. Pero existen dos posibilidades, que el uso

sea a título de derecho personal o a título de derecho real, y allí es donde se pueden presentar problemas de duración. Por su parte Barreira Delfino (1978) admitía que en la práctica internacional se observaba la facultad de reconducción del contrato, según la cual éste podía continuarse tácitamente más allá de la duración prevista. En efecto, si al concluir el contrato mientras el tomador no haya ejercido la opción de compra y continúa con el uso y goce del bien, y el dador no le reclamara la entrega, la conducta era interpretada como una manifestación tácita cuya voluntad era de celebrar un nuevo contrato siguiendo las mismas condiciones por tiempo indeterminado.

2.8 Clasificación según la clase de objeto.

Cosas muebles o inmuebles, es decir leasing mobiliario, e inmobiliario.

Barreira Delfino (1978) contextualiza que la aplicación del leasing inmobiliario se aplicó por primera vez en Estados Unidos hacia fines de 1945, con el nombre de “Sale and lease back”, transportada a Europa con éxito en Francia y Bélgica.

Este sistema comenzó a ser utilizado por industrias a instalarse o en proceso de expansión, las cuales no deseaban financiar por si mismas el proyecto de construcciones que necesitaban. Como puede apreciarse, el leasing inmobiliario apuntaba a la construcción edilicia y no al terreno donde puede asentarse aquella. El uso de las edificaciones industriales influyó en su existencia.

La distinción mencionada de leasing mobiliario e inmobiliario según la “cosa” conforme al objeto fue explicada por Etcheverry (2000). Para quien en principio, este contrato fue netamente mobiliario, pero con el tiempo surgió la idea del leasing inmobiliario como opción de financiación para adquirir inmuebles, ya fuesen industriales, comerciales o para uso personal. Un hecho destacado de leasing mobiliario se registró cuando la empresa de automóviles Ford, lanzó al mercado local el sistema de leasing. El comprador con la primera cuota paga, retiraba el automóvil.

Durante un determinado lapso de tiempo, se continuaba abonando las cuotas, llegando el momento de optar por, devolver el automóvil, quedarse con él o bien entregarlo y sacar un modelo nuevo pagando la diferencia. Este sistema de financiación resultaba propicio tanto para los usuarios como para las empresas automotrices, creándose además un mercado de autos usados de buena calidad y garantizados por la terminal.

2.9 Características del contrato de leasing:

Para Etcheverry (2000), el leasing presenta las siguientes características, las cuales son interpretadas por los distintos autores que citamos a continuación:

Bilateral: porque engendra obligaciones recíprocas (Borda Guillermo 1997).

Consensual: se concluye para producir sus efectos propios, desde que las partes hubiesen manifestado recíprocamente su consentimiento (Fontanarrosa 1997).

Oneroso: las partes asumen obligaciones recíprocas, se promete una prestación para recibir otra. Borda (1997) agrega que los adquirentes de un derecho por título oneroso están mejor protegidos por la ley con respecto a los adquirentes por título gratuito.

Conmutativo: las partes pueden, en el acto mismo de su estipulación, estimar cuantitativamente la ventaja o beneficio que podrán obtener. La doctrina se refiere en oposición a la noción de contrato aleatorio (Fontanarrosa 1997).

De tracto sucesivo: el cumplimiento contractual se prolonga en el tiempo.

De adhesión: porque la fase de negociación ha quedado eliminada, ya que una de las partes fija todas y cada una de las cláusulas, determinando a la otra parte la libertad de consentir o rechazar el contrato. Borda (1997).

Nominado: este tipo de contrato es también de los llamados típicos porque están previstos y legislados en el Código Civil. Se los considera como los más importantes por haber merecido una atención especial del legislador (Borda Guillermo 1997). Es específicamente regulado en la ley 24.441 siendo reemplazada por la 25.248, considerándose típico.

Dual: abarca dos etapas: la locación de cosas que otorga el uso y goce, y la opción de compra que transmite el dominio. Etcheverry (2000).

Formal: su validez depende de la observancia de las formas legales. La ley 25.248 prevé la forma escrita, instrumentación por instrumento público o privado para bienes que no sean inmuebles, mientras que para estos exige instrumentación en escritura pública. Etcheverry (2000).

2.10 Requisitos tipificantes:

Como requisitos tipificantes del leasing Barreira Delfino (1978) distinguió la opción de compra que posee el tomador a la finalización del contrato, cuyo ejercicio es unilateral e incondicional; la extensión del período del contrato fijada en función de la duración económica del bien, como se explicará al analizar la nueva ley 25.248 en cuanto a la amortización del bien; el precio estipulado en el contrato, en relación con el valor del bien y al beneficio de la inversión; la asunción por parte del tomador de los riesgos y vicios de la cosa y de su conservación y mantenimiento.

3. CAPITULO 3: REGIMEN DE LA LEY N° 24.441:

De manera introductoria podemos señalar que la presente ley vino a despejar cierta incertidumbre que existía hasta su sanción, remitiéndonos a lo acontecido con las leyes 18.061, 20.574, y la de entidades financieras n° 21.526 sancionada en el año 1977, de las cuales surgía escasa regulación sobre el instituto del leasing.

Para adentrarnos en el análisis de la presente ley sancionada en los últimos días de diciembre del año 1994, es necesario aclarar los propósitos y objetivos que impulsaron la tan ansiada regulación, los que se interrelacionan, al decir de prestigiosos autores como Highton, Mosset Iturraspe, Paolantonio, Rivera (1995), y que pasamos a enumerar:

La preocupación por solucionar el denominado “problema de la vivienda”, de la escasez de inmuebles destinados a la satisfacción de la necesidad primaria de habitación era una constante en la Argentina.

Se pensaba que el Estado podría, por si solo y con sus recursos propios construir viviendas o bien otorgar los créditos a los particulares destinados a esa finalidad, lo que hoy ya no se piensa.

Más bien se creía que se debería dejar el tema en manos de los particulares, miembros de la sociedad civil brindando el Estado los “medios técnicos”, jurídicos y económicos.

Para ello se debía atraer capitales, nacionales e internacionales para orientarlos en la inversión inmobiliaria, objetivo de la presente ley, cuyo fin primordial era el de canalizar el ahorro para formar, organizar y poner en marcha las sociedades y fondos

de inversión orientados a la actividad inmobiliaria, a la construcción de viviendas o de inmuebles con otros fines, comerciales, industriales o civiles.

Por la vía del derecho se apunta a la economía y a las finanzas. Y desde esa misma óptica realista se observaba que faltan en el plexo normativo argentino algunas instituciones “facilitadoras” del propósito perseguido. La atipicidad y la falta de recepción legislativa es lo que debilita la seguridad jurídica, tal como surge de la recepción de los institutos del “fideicomiso inmobiliario” y del “leasing inmobiliario”.

Con el afán de atraer capitales nacionales e internacionales para llevar a cabo negocios rentables y seguros se debían flexibilizar ciertas figuras jurídicas con ventajas también para los pequeños y los medianos ahorristas.

Esos capitales precisaban de la administración de personas jurídicas solventes y con experiencia, manejados sin las trabas que encuentra el mandatario en su gestión, aclarando que el fideicomiso permite superar esas limitaciones.

También se buscaba dar jerarquía a los títulos que justifican una ocupación o tenencia inmobiliaria: dueño, locador, precario, procurando dar flexibilización a las normas clásicas, lo que se logra por el camino del leasing inmobiliario. Citando como ejemplo que en las grandes capitales del mundo se pueden observar importantes edificios que son usados o explotados mediante leasing.

Esta figura que mencionamos se trata de un contrato de financiamiento, que pasaba a ser típico, de bienes de capital, mediante el cual se conceden bienes para ejercer derechos de uso y goce por un precio en un lapso determinado de tiempo, el que puede ser coincidente con su vida útil, incluyendo una opción de compra al finalizar el mismo.

El trabajo de Highton, Mosset Iturraspe, Paolantonio, Rivera (1995) analizó detalladamente todas las instituciones mencionadas en la nueva ley que tratamos. Con respecto al leasing, abordaron la temática en el Título II comenzando por desarrollar el contenido del artículo 27 que explica que existirá contrato de leasing cuando al contrato de locación de cosas se agregue una opción de compra a ejercer por el tomador y se satisfagan los siguientes requisitos que se transcriben:

- a) que el dador sea una entidad financiera, o una sociedad que tenga por objeto la realización de este tipo de contratos;
- b) que tenga por objeto cosas muebles individualizadas compradas especialmente por el dador a un tercero o inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de locarlas al tomador;
- c) que el canon se fije teniendo en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados, en el plazo de duración del contrato. No rigen en esta materia las disposiciones relativas a plazos máximos y mínimos de la locación de cosas;
- d) que el tomador tenga la facultad de comprar la cosa, mediante el pago de un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de aquella. Esa facultad podrá ser ejercida a partir de que el tomador haya pagado la mitad de los períodos de alquiler estipulados, o antes, si así lo convinieren las partes.

En esta ley se evidencia la función económica del leasing financiero, ya que pone en relieve la incorporación de bienes de capital de manera financiada por parte del tomador, donde el dador puede ser un banco o compañía de leasing, la cual compra el o los bienes indicados y los entrega al tomador quien paga un canon mensual, el que es calculado, teniendo en cuenta el valor y el tiempo de amortización del bien,

otorgando al tomador las opciones de comprar el bien a la finalización del periodo acordado, renovar la cosa en forma de otro leasing, o restituirla al dador.

Las razones de la evolución del leasing teniendo en cuenta el criterio de los autores que citamos son:

- Considerando que la compra de bienes de capital requiere una inversión inicial de capital que queda estancado, en el leasing esto no ocurre, ya que no hay un desembolso inicial, pues el precio de la cosa se divide en las cuotas que se convienen como canon, evitando la inmovilización de capital.
- El sistema de leasing permite a las empresas mantenerse a nivel del progreso tecnológico, incorporando de forma imprevista o urgente bienes de capital.
- El canon prefijado comprende el costo de utilización del bien más la carga financiera, lo que permite proyectar cual es el costo de incorporación del bien.
- Al permitir el progreso tecnológico de la empresa, facilita el abaratamiento de los costos, lo que juega a favor del beneficio del consumidor de los bienes producidos. Por ello es considerado como una forma positiva de canalización del ahorro público.

Las razones precedentemente señaladas a veces se ven obstaculizadas de cumplir con sus objetivos, a raíz de los altos costos de financiamiento y las altas tasas de rentabilidad en nuestro país, con lo cual solo cabe recurrir al financiamiento externo.

En países con actividad industrial escasamente desarrollada, prácticamente no existe un mercado secundario para los bienes de capital. Si el bien es inútil a la entidad financiera, está enajenarlo.

En países altamente industrializados esos bienes pueden ser absorbidos por el mercado secundario, constituido generalmente por empresas más pequeñas a las cuales todavía puede resultar útil un bien amortizado en una empresa grande o mediana.

A partir de la vigencia de la ley n° 24.441 el contrato de leasing aparece claramente configurado como tal y se puede observar que causa derechos personales tanto en el dador como en el tomador. La reglamentación se integra con las disposiciones de la locación de cosas y de la compraventa (art. 32). Esto se justifica en cuanto la regulación que se hace no es exhaustiva, sino que se limita a dar el marco legal a aspectos esenciales.

Las normas sobre locación se aplican subsidiariamente, siempre que sean compatibles, entre la celebración del negocio y el ejercicio de la opción de compra. Con el ejercicio de la opción rigen también subsidiariamente las reglas de la compraventa.

El leasing se caracteriza por la locación de cosas más opción de compra amén de la satisfacción de los requisitos establecidos en los incisos 1° a 3° del artículo 27.

Al ser un contrato bilateral, las partes que lo concluyen son el dador y el tomador, lo que genera obligaciones exclusivamente entre estos sujetos.

El objeto del contrato sigue el principio general de cosas muebles individualizadas o inmuebles y las muebles que se incorporan a estos.

Al determinarse los derechos como objeto del leasing existe una gran distinción con respecto a la posterior ley n° 25.248, y es que en la presente ley no quedan comprendidos los contratos sobre patentes, marcas y otros derechos.

Una de las características del leasing financiero es que la cosa mueble haya sido comprada por el dador (banco o sociedad de leasing) con la finalidad de entregarla en leasing al tomador.

El precio del canon se descompone en el precio del canon periódico, y en el valor residual que se fija para poder operar la opción de compra (inc. d art 27).

En el inciso “c”, del artículo en examen se requiere que –para que el contrato sea calificado de leasing- 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.

Es decir que la ley vincula precio y plazo, conforme a su antecedente belga y el Proyecto de Reformas al Código Civil de 1993.

Durante el periodo de duración del contrato el tomador debe pagar una suma que resulte equivalente al valor de la cosa, más el costo financiero, gastos y una razonable ganancia del intermediario.

La ley libera a las partes de los límites de los plazos –mínimos y máximos- impone el derecho vigente a la locación de cosas, lo que no importa libertad absoluta. La reglamentación vincula el plazo del contrato con el precio del bien.

El leasing mobiliario en principio es no formal. Pero debe otorgarse por escrito en cuanto supere el monto previsto por el artículo 1193 del Código Civil (diez mil pesos), y para ser oponibles frente a terceros (arts. 30 y 31) deben incorporarse al registro respectivo o al Registro de Créditos Prendarios.

En el leasing inmobiliario: el proyecto de reforma del Código Civil de 1993 agregaba que los actos deberían otorgarse por escritura pública, incluyendo al fideicomiso inmobiliario y al leasing inmobiliario.

El artículo 28 estipula que también podrán celebrar contrato de leasing los fabricantes e importadores de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios, agropecuarias o actividades profesionales que el tomador utilice exclusivamente con esa finalidad. Cabe mencionar que son aplicables a este contrato los incisos b, c y d del artículo 27, y las demás disposiciones de este título. En este contrato no serán válidas las renunciaciones a las garantías de evicción y vicios redhibitorios.

Siguiendo el análisis del artículo precedente el dador solo puede ser el fabricante o el importador, pero ello no impide naturalmente que el fabricante o importador se valgan de intermediarios, cuando estos actúen en representación de aquellos, ej: el agente comercial siempre que actúe en nombre y por cuenta del principal.

El tomador no es definido en la ley, pero puede ser identificado por encontrarse ligado a finalidad que deben tener las cosas objeto del contrato. El tomador debe ser titular de una actividad industrial, comercial, de servicios, agropecuaria o profesional; por lo que estas cosas muebles deben estar destinadas al equipamiento de la actividad que desarrolla el tomador, configurándose como el objeto del contrato, las cuales deben ser individualizadas y compradas por el dador a un tercero. También pueden ser inmuebles de propiedad.

El tomador al finalizar el contrato puede optar por restituir la cosa tomada en leasing, comprarla o sustituirla por otra nueva.

Con respecto al registro del contrato, existe una manera formal de publicidad, ya que deberá inscribirse en el registro correspondiente, a los efectos de ser oponible a terceros. Al tratarse de cosas muebles no registrables deberá inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar o jurisdicción donde se encuentren.

La ley n° 17.801 en su artículo 2° regula el tipo de documentos que deben ser inscriptos en los registros. Se aclara esto porque lo que accede al Registro de Propiedad Inmueble es el documento donde consta la celebración del contrato de leasing, con la forma que debe respetar, para poder ser oponible a los acreedores de las partes contratantes.

La quiebra no incide en el normal cumplimiento del contrato. Ante la quiebra del dador, el tomador puede ejercer normalmente la opción de compra en el tiempo fijado. Ante la quiebra del tomador, la continuación del contrato depende de la opción que el síndico puede tomar, el cual dentro de los sesenta días del decreto de quiebra, puede optar por continuar con el contrato en las condiciones pactadas. En caso de vencimiento del plazo se considera resuelto el contrato.

Los acreedores solo podrán ejercer las facultades que le son propias sin que puedan obstaculizar el normal cumplimiento del contrato, como así también subrogarse en los derechos del tomador para ejercer la opción de compra, lo que denominan los autores que citamos como poderes limitados de agresión de los acreedores. De modo que los acreedores del dador solo podrán embargar el precio que el tomador debe pagar, pero no podrán secuestrar ni ejecutar las cosas dadas en locación. Dicha norma proviene del artículo 1149 del Proyecto de Reformas al Código Civil de 1993.

Al transferirse el dominio luego del ejercicio de la opción de compra y del pago del valor residual del bien en las condiciones pactadas, las partes deberán cumplir con los

recaudos legales otorgando la documentación necesaria para exteriorizar la mutación real, de acuerdo a la naturaleza del bien que se trata. En caso de inmuebles la operación se debe exteriorizar mediante escritura pública, en tanto que para los bienes muebles el cambio de titularidad registral se efectúa en los distintos registros creados para tal fin.

La finalidad de ejercer la opción de compra tiene dos partes; por un lado asegurar el uso y goce de la cosa; por otro, posibilitar la transmisión del dominio.

En cuanto a las figuras de aplicación subsidiaria se sigue que pueden emplearse en cuanto sean compatibles con su naturaleza y finalidad, las disposiciones relativas a la locación de cosas; y después de ejercida la opción de compra, las del contrato de compraventa.

La responsabilidad objetiva es limitada al dador de la cosa en su calidad de propietario, y por los daños causados por el riesgo o vicio, dependiendo del valor de la cosa entregada en leasing, en tanto las partes no se hubieran podido asegurar, sin perjuicio de la responsabilidad del tomador. Esta disposición emerge del artículo 1113 del Código Civil.

Ante el incumplimiento de la obligación de entregar la cosa por parte del vendedor, se aplicarán las soluciones ordinarias que emanan de las reglas generales para el contrato de compraventa. El comprador puede demandar el cumplimiento del contrato o solicitar la resolución por razón del pacto comisorio.

Otros conflictos que se pueden presentar, ante el incumplimiento de la obligación de entregar, pueden paralizar los efectos del leasing, como la demanda del cumplimiento del contrato de compraventa por parte del dador. En este caso el tomador no estará

obligado al pago de los cánones, por encontrarse privado del uso de la cosa, lo que constituye la causa de la obligación.

El contrato de leasing no puede comenzar a producir sus efectos si el dador resuelve el contrato de compraventa con el vendedor. Esto conlleva a que el objeto del negocio no se pueda incorporar al patrimonio del dador y este a su vez pueda cumplir su obligación de entregar la cosa. En esta situación el tomador puede demandar directamente al vendedor en ejercicio de la acción subrogatoria.

El dador se exime de responsabilidad por el empleo de cláusulas exonerativas, en caso de incumplimiento definitivo del vendedor, siempre y cuando el tomador haya elegido al vendedor.

En general al inicio del contrato se conviene entre las partes que los gastos de conservación de la cosa son a cargo del tomador, ya que sobre él recae la obligación de custodiarla y conservarla en buen estado, de garantizar su uso pacífico, por tener responsabilidad plena, especialmente en el leasing mobiliario. Pero como límite de esta generalidad, ante la destrucción total de la cosa por caso fortuito se aplica el artículo 1521 del Código Civil que autoriza la resolución del contrato. El dolo del dador no lo exime de responsabilidad.

No se puede renunciar a la garantía por vicios redhibitorios en el leasing operativo. Se tiende a asegurar al tomador el uso y goce de la cosa, quien puede o no ejercer la opción de compra.

En caso de haber renunciado el tomador a la garantía por vicios redhibitorios, tiene derecho a reclamar la resolución, si la cosa se volviese inservible para su destino, por verse frustrado el contrato de cumplir sus efectos.

Para el cobro del canon del leasing inmobiliario es aplicable la vía ejecutiva aun cuando no se reconozca el privilegio. En este contrato ante el incumplimiento del tomador de pagar el canon se producirán los siguientes efectos:

Si el deudor hubiera pagado menos de un cuarto (1/4) de la cantidad de períodos de alquiler convenidos, la mora será automática y el dador podrá demandar judicialmente el desalojo.

Si el tomador hubiese pagado más de un cuarto (1/4) pero menos del setenta y cinco por ciento (75 %) de los períodos de alquiler convenidos, el dador deberá intimarlo al pago del o los períodos adeudados, para lo cual el tomador tendrá un plazo de sesenta (60) días contados a partir de la recepción de la notificación.

Si el incumplimiento se produjese después de que el tomador estuviese habilitado para ejercer la opción de compra o cuando hubiese pagado más de dos terceras partes (2/3) de la cantidad de períodos de alquiler acordados, el dador deberá intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar en el plazo de noventa (90) días los alquileres adeudados con más sus intereses o el valor residual que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora.

En los casos anteriores el dador puede demandar el desalojo, otorgando un plazo de cinco días al tomador para que demuestre que pagó, o paralice el procedimiento efectuando el pago de lo debido más intereses. Caso contrario el juez podrá ordenar su lanzamiento.

Al producirse el desalojo el dador podrá reclamar el pago de los alquileres adeudados hasta el momento del desalojo, con más los intereses y los daños y perjuicios que resultasen del deterioro de la cosa imputable al tomador.

4. CAPITULO 4: REGIMEN DE LA LEY N° 25.248:

Las innovaciones parciales que nutren este nuevo sistema normativo, despejan ciertas falencias de su antecesora pero eficaz reglamentación que en forma específica comenzaba a dotar al leasing de la entidad legal que merecía, al advertirse sus prestaciones con su empleo continuo en el sector empresarial, que demandaba su mutación y adaptabilidad ante las dificultades que se presentaban.

Estos cambios estaban orientados a facilitar la operatoria, considerada socialmente valiosa por el legislador. La necesidad o conveniencia de la nueva ley se puede valorar por su aceptación, lo que no significa necesariamente coincidir con la totalidad de las soluciones previstas por la ley n° 25.248 (Paolantonio Martin 2000).

El autor que citamos, advierte en el cambio que se fortaleció la posición del acreedor – dador – a costa del deudor, lo que resulta aceptable a prima facie en una operación financiera en la cual el acreedor llevara mayores riesgos.

El optimismo reflejado en el tratamiento parlamentario simplifica en demasía la problemática del crédito a las PyMES, no susceptible de solucionarse por el solo acto de aprobar un nuevo marco legal.

Se analiza como punto de debate el traslado de los riesgos de la operatoria a los terceros ajenos a ella, como ejemplo: el *ius persecuendi* otorgado al dador en el artículo 13 de la ley 25.248, y la exoneración de responsabilidad del dador regulada en el artículo 17, por los daños causados por el riesgo o vicio de la cosa. Es materia de revisión el privilegio otorgado al interés del dador del leasing por sobre el del adquirente de buena fe y a título oneroso de la cosa mueble objeto del contrato, así no se tiene en consideración el interés de la víctima del acto ilícito civil.

Amén de las consideraciones valoradas, haremos una adecuada observación de los aspectos novedosos de la ley 25.248, partiendo de una comparación de las diferencias con el ahora derogado régimen de la ley 24.441. Para ello nos resulta indispensable el trabajo de Martín Paolantonio (2000) quien señala desde una óptica objetiva, los siguientes puntos a distinguir:

Se observa la eliminación de los subtipos legales del leasing financiero y operativo (art. 27 y 28, ley 24.441), al suprimirse ciertas calidades subjetivas del 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. 2º, ley 25.248).

Se permite que el objeto del contrato –objeto de la prestación del dador- recaiga aun sobre bienes que no sean cosas (objetos inmateriales susceptibles de valor, art. 2311 cc), no se requiere que se trate de cosas muebles o bienes nuevos, no se excluye el leasing de consumo, pero los bienes deben ser individualizables mediante una señalación específica del tomador.

En la ley 24.441 la adquisición por el dador hubiera tenido en miras que el bien exista al momento de la celebración del contrato, que pueda calificarse como “bien de capital” o que se encuadre en categoría contable alguna.

Los límites generales vinculados a la aptitud del bien para ser objeto de un acto jurídico son que no esté fuera del comercio, que no corresponda al dominio público.

Al comprenderse expresamente a bienes que no califiquen como cosas, se autoriza la inclusión de servicios y accesorios (art. 2º, 7º ley 25.248).

El dador puede prestar obligaciones de hacer, lo que no importa la transformación del leasing en un contrato de servicios, siendo la obligación principal la transmisión del uso y goce, sin perjuicio de la eventual transferencia del dominio.

Para ampliar el concepto del ámbito de aplicación a otros bienes, necesitamos aclarar qué se infiere por bienes inmateriales, invocando el trabajo de Alterini (1997), quien alude a bienes de creación intelectual en la esfera mercantil, mencionando a las patentes de invención (ley 111), las marcas de fábrica (ley 22.362 de propiedad intelectual), los modelos o los diseños industriales (D.L 6673/63). Estos bienes también llamados intangibles, pueden no tener una presencia corpórea o física, y forman parte de modernos contratos de cesión de uso como el leasing. Asimismo retomando el análisis de Paolantonio (2000) destacamos que el mismo evidencia dos aspectos con respecto a la amplitud señalada. Uno general consistente con el objeto básico de favorecer la realización de operaciones de leasing, advirtiendo que el art. 2º de la ley 25.248 se aparta de la limitación establecida en la ley 24.441, permitiendo que el objeto del contrato recaiga sobre cosas muebles o inmuebles, aun sobre bienes que no sean cosas (esto es, objetos inmateriales susceptibles de valor: art. 2311, Cod. Civil).

En cuanto al aspecto particular señala que: la ley 25248 no agrega recaudo adicional para que un bien pueda ser objeto de leasing, sin embargo la influencia de las normas en materia de locación (art. 26, ley 25248) y la naturaleza de la operación –supone la obligación de restitución del tomador al dador si no se ejerce la opción de compra– hacen necesario que no se trate de bienes consumibles (art. 2325 Cod. Civil).

Con respecto a la previsión legal acerca del registro del contrato (art. 8º y 9º, ley 25248), y a la obligación de restitución *in individuo*, se considera la existencia de un bien individualizado, o individualizable mediante una señalación específica.

Amén de lo expresado, no se requiere que se trate de cosas o bienes nuevos; no se advierte que la adquisición por el dador hubiera tenido en miras la celebración del contrato de leasing; ni que el bien exista al momento de la celebración del contrato;

tampoco que el bien pueda calificarse como “bien de capital” o que encuadre en categoría contable alguna, ya que la ley 25248 no excluye el leasing de consumo.

Se admite que en el contrato se incluyan los servicios y accesorios necesarios para el diseño, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes, permitiendo un total financiamiento de la operación. Aclarando que la amplitud de la redacción legal se somete a los límites generales relativos a la aptitud del bien para ser objeto de un acto jurídico (ej: que no esté fuera del comercio, que no corresponda al dominio público).

Habiendo destacado los puntos relevantes acerca del bien objeto del contrato, podemos continuar el análisis infiriendo que la obligación de mantenimiento generalmente ocurrirá en el leasing operativo, ya que en el financiero, la prestación de servicios se efectúa por un tercero, aclarando que el mantenimiento del bien, incluye otros costos vinculados al contrato (ej.: flete, trámites aduaneros en caso de importación del bien), incluyendo insumos necesarios para el normal funcionamiento (ej.: tóner para una impresora o fotocopiadora).

La flexibilización en la determinación del canon y valor residual (art. 27 ley 24.441), ya no se encuentran vinculados a criterios contables de amortización, sino que están sujetos a la determinación voluntaria de las partes (art. 3º, ley 25.248).

El canon no se identifica, en este aspecto, con el alquiler, tampoco se puede considerar como una cuota de una venta.

La naturaleza financiera del leasing, sin perjuicio de las particularidades del leasing inmobiliario, atribuye al canon, la amortización del capital prestado, el interés por la financiación acordada, el precio por el uso del bien, y los riesgos referentes a su conservación, su restitución y su posterior colocación en el mercado.

Insistimos que el monto y la periodicidad del canon quedan librados a la voluntad de las partes, al margen que en la práctica el dador los predispone. Contrastando con el rígido esquema derogado, que requería para este caso, que se tenga en cuenta la amortización del valor de la cosa, conforme a criterios de contabilidad generalmente aceptados.

Se admite expresamente la operatoria de sale and lease back, que parte de la doctrina había cuestionado durante la vigencia de la ley 24.441 (art. 5º, ley 25.248).

La ley 25.248 eliminó los requisitos de calificación subjetiva en la relación jurídica entre el dador y el bien que se pretende dar en leasing, como ser titular del dominio del dador sobre el bien objeto del contrato.

En el nuevo régimen legal el bien objeto del contrato puede no existir al momento del contrato, previéndose su fabricación o construcción según las necesidades específicas del tomador.

El bien puede haber sido adquirido por el tomador, pero luego puede requerir su financiación, adquiriendo el bien de un modo diferente, solicitando al dador que lo sustituya en un contrato ya celebrado.

El dador puede formar un stock de bienes disponibles siendo titular de los mismos, con el fin de atender adecuadamente la demanda de tales bienes por los tomadores, evitando correr el riesgo de fluctuaciones de precios o escasez de los bienes en cuestión.

El dador puede adquirir el bien del tomador, y por el mismo contrato alquilárselo para su aprovechamiento, uso y goce. Los bienes pueden no ser de titularidad del dador pero encontrarse a su disposición jurídica lo que le permitirá constituir leasing sobre ellos.

Cabe aclarar que este punto no se encuentra difundido en el mercado local.

El tomador puede ejercer la subrogación legal en el leasing financiero, ocupando la posición jurídica del dador como adquirente del bien objeto del contrato (art. 6º, ley 25.248).

Lo destacable de esta ventaja es que se evita la notificación requerida por las normas sobre cesión de derechos (arts. 1459 y 1467 Código Civil), lo que puede ser aprovechado por el tomador, al sustituir en los derechos al dador respecto de la adquisición del bien objeto del contrato y reclamar todos los derechos que emergen de la compraventa. La operación sería una transferencia de posición contractual.

El proveedor puede oponer excepciones ante el tomador, respecto del dador. La subrogación legal opera respecto de la relación jurídica entre proveedor y dador.

Para el leasing inmobiliario, naval o aeronáutico, se requiere escritura pública (art. 8º, ley 25.248). La inscripción debe ser formulada en base a la naturaleza de la cosa que constituye su objeto, optando por no crear un registro especial, pudiendo emplear los ya existentes. El Registro de Propiedad Inmueble, de Propiedad Automotor, el Registro Nacional de Buques, Registro Nacional de Aeronaves, Registro Nacional de Créditos Prendarios para el software y otros bienes no registrables.

El alcance de la inscripción, en principio es independiente de la fecha de entrega del bien, dependiendo de su redacción con la fecha del contrato.

Al tomador se le imputan todos los gastos ordinarios y extraordinarios relacionados al uso o conservación del bien, salvo que se pacte lo contrario (art. 12º, ley 25.248).

El autor considera innecesaria esta disposición debido a que en la práctica por lo general se limita las facultades del tomador poniendo a su cargo el pago de seguros, tasas e impuestos. Lo refleja la naturaleza primariamente financiera del leasing y el carácter de tenedor del tomador, quien se encuentra imposibilitado de realizar actos de

disposición jurídica sobre el bien hasta que ejerza la opción de compra (art. 16), reconociendo en el dador la titularidad del bien.

Existe la posibilidad de que el tomador incumpla esta obligación básica, transfiriendo a un tercero la cosa mueble dada en leasing, por lo que se otorga el *ius perseguendi* al dador (art. 13º, ley 25.248).

Aun cuando se tratara de tercero de buena fe y a título oneroso, será procedente la acción de reivindicación, pudiendo además el dador solicitar el secuestro de la cosa.

La modificación respecto del tiempo de ejercicio de la opción de compra, en beneficio del dador como acreedor financiero (art. 14º, ley 25.248).

La facultad que tiene el tomador de ejercer la opción de compra puede ejercerse en cualquier momento, dependiendo de lo pactado por las partes y de la vigencia en ese momento del contrato. Pero no es eficaz la cláusula que postergue el ejercicio del derecho más allá del momento en el que el tomador hubiera pagado el 75 % del canon total estipulado.

Al eliminarse la responsabilidad civil objetiva del dador (art. 17º, ley 25.248), se impone exclusivamente al tomador, el deber de indemnizar el daño causado por el riesgo o vicio de la cosa, exonerando de responsabilidad al dueño del bien.

La expresa previsión da la posibilidad de cesión de créditos futuros, y la simplificación de las formalidades de la cesión para las operaciones de titularización vinculadas al leasing (art. 19º, ley 25.248).

El propósito del legislador fue subrayar la naturaleza financiera de la operación, y quizá despejar alguna duda doctrinaria acerca de la validez de la cesión global de créditos futuros.

Es necesario destacar que los artículos 70, 71 y 72 de la ley 24.441 introdujeron importantes modificaciones al régimen general de la cesión de derechos del Código

Civil (arts. 1434 y ss.), destinados a posibilitar la operatoria de securitización o titularización.

Ante la hipótesis de no registración del contrato, la doctrina analizada opina, que no puede sostenerse que aquello perjudique la posición del tomador del contrato respecto del cesionario (art. 1195, 1469 y 1474, Código Civil).

Ante la mora del tomador del leasing en el pago de los cánones comprometidos se prevé que el dador pueda accionar mediante la vía ejecutiva para el cobro (art. 21º, ley 25.248).

Con relación al secuestro de la cosa mueble la solución parece excesivamente favorable al dador, previa intervención judicial, que se limita a la constatación de la inscripción del contrato de leasing y a la interpelación al deudor (tomador), a quien solo le queda el “consuelo” de un juicio de daños y perjuicios para el caso de que el secuestro hubiera sido indebidamente solicitado.

Las reformas al régimen fiscal del leasing se relacionan con el impuesto al valor agregado (art. 22, ley 25.248), tributo que más dudas generaba respecto de esta operatoria, dentro del ámbito nacional.

Este tratamiento impositivo es de suma importancia en el leasing ya que de resultar exigible la totalidad del impuesto al valor agregado al tiempo de la suscripción del contrato, la viabilidad se vería comprometida por el alto costo involucrado en su utilización. Para evitar esto la norma prevé la configuración del hecho imponible (canon, opción de compra) al momento del devengamiento del pago o de la percepción, el que fuera anterior.

5. CAPITULO 5: DERECHO COMPARADO:

El instituto del leasing, como analizamos, fue evolucionando en el transcurso del tiempo, comenzando a ser empleado en otros países en los negocios empresariales, como una articulación con otras figuras contractuales, que de a poco lo fueron nutriendo de utilidad práctica, logrando su expansión hasta ser receptado en nuestro derecho, donde su aplicación fue mutando hasta adquirir autonomía con su regulación legal.

Esta aclaración nos permite sumergirnos en la observación del leasing en otros sistemas normativos, para lo cual elegimos el italiano y el estadounidense considerando de interés su observación en virtud de su amplia difusión en la práctica, a pesar de no haber sido legislado. Posteriormente se estudiará su aplicación en sistemas cuyas economías atraviesan un alto grado de desarrollo como el francés, alemán, belga, inglés, canadiense. El estatus de estos estados se sustenta de altos estándares de vida gracias a la buena distribución de la riqueza, sanidad y calidad de los servicios, haciendo alusión que a excepción del último país mencionado, el resto forma parte en la actualidad de la Unión Europea, organismo de fuertes ideales en busca de creciente prosperidad para sus miembros. De todos los nombrados el estadounidense y el canadiense adoptan los principios del common law, derecho caracterizado por apoyarse más en la jurisprudencia que en las leyes.

En Italia con su instrumentación y vigencia recibió la denominación de locación financiera, ampliamente desarrollado por la doctrina, favoreciéndonos su estudio el trabajo de Buonocore (1975), para quien el instituto en examen era aceptado instrumento de financiación en los países anglosajones, mientras que su difusión en el área originaria del mercado común europeo se remonta a una época posterior.

El autor mencionado asegura que en Italia, el descubrimiento del leasing como medio de incentivación y desarrollo de la actividad productiva se remonta a la década de 1960 aproximadamente. Lo que converge hoy, dado que las empresas que ejercen tal actividad han crecido en número y consistencia, aclarando que su despliegue definitivo encuentra su obstáculo más notable en la falta de una reglamentación legislativa, que defina de modo inequívoco las características de la locación financiera y establezca de manera precisa un tratamiento fiscal de las operaciones relativas.

Buonocore menciona que entre las diferentes posiciones doctrinarias de ese país, las más importantes son: la de S. Gargiullo que lo considera un contrato atípico, con una causa, un objeto y características, sean objetivas o subjetivas, peculiares, en el cual se combinan elementos de distintos esquemas jurídicos como el mutuo, la venta, la locación.

La de G. Vailati que opina que debe ser encuadrado como un negocio mixto, por tener una intención económica vinculada entre los contratantes y una estructura jurídica como alquiler de bienes productivos, presenta desviaciones respecto de la tipicidad de la naturaleza económica de la operación.

Otra escuela, la de A. Tabet sostiene que el leasing encaja en el esquema normativo del contrato de locación, o en el del arrendamiento, respetando dentro del concepto de cosa productiva los frutos naturales, y cualesquiera bienes instrumentales idóneos para llevar a cabo una utilidad indirecta.

Por último Buonocore hace alusión a De Nova y Mirabelli, quienes aseguran que puede ser encuadrable dentro del esquema de la venta con reserva de propiedad, por realizar los efectos típicos de este contrato.

Continuando con Buonocore, habiendo hecho mención las escuelas más importantes, podemos afianzar que la estructura del leasing tiene como finalidad el financiamiento de empresa, teoría que se sigue de forma unánime, la cual posee ciertas peculiaridades.

Un sector de la doctrina haciendista ponderada por E. Simonetto (1953) *I contratti di crédito* - Pádova, sostiene que el leasing, es una operación de financiación instituida sobre un contrato de locación, el que es utilizado para producir su financiación.

El argumento debe indicar si se influye sobre el aspecto causal del contrato, el goce del bien arrendado. El punto central de la cuestión es establecer si esta función económica de la ciencia haciendista transforma la relación locativa sobre la cual se inserta. La resolución de este punto permitirá establecer si la institución estudiada puede ser vinculada con el contrato de mutuo.

En su relevancia jurídica el término financiación aparece neutro, usado por la legislación especial orientada a la disciplina de los incentivos a las empresas. Su finalidad es obtenida a través del empleo de los modelos contractuales típicos como el mutuo, apertura de crédito, anticipo bancario, los cuales se agrupan bajo el nombre de los contratos de crédito. Siendo la entidad bancaria un sujeto que da un crédito (dinero u otras cosas fungibles) a otro sujeto que podemos llamar cliente, este es el caso del mutuo (art. 1813 cc italiano); también puede obligarse a poner a disposición del otro contratante una suma de dinero por un periodo de tiempo determinado o no, lo que ocurre en la apertura al crédito (art. 1842 cc). El banco también puede dar sumas de dinero constituyendo prendas en títulos o mercaderías garantizando el crédito, hipótesis del anticipo bancario (regulado en el art. 1846 cc).

Prosiguiendo con Buonocore, percibimos que la segunda peculiaridad del leasing se forma con la indicación de las características del bien deseado. Es el requerimiento del bien hecho por el potencial utilizador a la empresa de leasing. La característica de este punto es el hecho de que los bienes a locar son adquiridos o hechos construir por el locador bajo indicación del contratante.

De la ciencia analizada en el continente europeo surge una crítica que Buonocore sitúa “*del otro lado de los Alpes*” (refiriéndose al régimen alemán) donde algunos autores, adheridos a la tesis de la vinculación negocial o de la cogestión, creyeron identificar en la indicación del contratante una suerte de mandato conferido a la empresa de leasing, con las reales consecuencias que provocaría la recepción de dicha tesis.

Regresando a Italia, se considera que la relevancia de dicha indicación es de carácter meramente económico, afirmando que la indicación cumple con una exigencia congénita de la función de la empresa de leasing, como empresa de intermediación y no de producción.

Para respaldar esta afirmación se pueden observar dos hipótesis. En la primera un sujeto tiene necesidad de un bien determinado, y prescinde de la intención de movilizar capitales líquidos, tampoco desea recurrir a una financiación, en este sentido se dirige a la empresa de leasing para requerir que ese bien que busca con características propias le sea locado. La función de la empresa es la intermediación, la cual entregará el bien, previo a adquirirlo en el mercado o haciéndolo construir.

Por otro lado nada impide a la empresa de leasing arrendar un bien que forme parte de su propio patrimonio, como sucedería si el bien hubiera sido objeto de un contrato

anterior, regresando para ser nuevamente alquilado, permitiéndose el autor el empleo del término “*viaje locativo*” para hacer alusión al trayecto del bien en cuestión.

Para terminar desplazando el término del mandato, se hace mención que la finalidad es la de proveer a la normal financiación del dinero. La inobservancia por parte del concedente del contenido de la indicación, debilitará la condición del contrato de locación financiera, con la posibilidad del contratante de interactuar bajo el marco regulatorio de la locación.

La tercera peculiaridad del leasing surge al momento final del contrato, cuando el usuario del bien puede optar por tres posibilidades: restituir la cosa; obtener la renovación del contrato con la ventaja de beneficiarse de un canon reducido ampliamente; o gozar de la opción de adquisición, siempre que haya sido pactada empleando el contrato de compraventa.

Son variadas las razones que pueden impulsar al requirente al empleo del leasing, entre las que podemos destacar las que se asimilan a nuestro sistema local argentino, como por ejemplo: la falta de capitales necesarios para invertir; la necesidad de no inmovilizar esos capitales; la dificultad de encontrar en el mercado determinado tipo de bienes. Cualquiera sea la razón que lo impulsa, la conveniencia se refleja en la práctica, destacando que el beneficio opera en la cuantía del canon y en el modo en que el mismo es determinado, cuya fijación responde a diversos criterios. El monto a pagar puede ser fijado en función de la duración del contrato, y a la presumible duración económica del bien, puntualizando que el monto de las cuotas puede ser inferior, igual y algunas veces superior al costo del bien, apuntando a recomponer el valor capital del bien.

Ante la evidente necesidad de regulación del contrato de leasing en Italia, el autor percibe que la misma puede poner en peligro la resolución de decisiones jurisprudenciales que pueden tornarse arbitrarias y privadas de una motivación controlable. Advirtiendo que en general los contratos son concluidos sobre la base de formularios pre impresos, difíciles de someter a control, cuyas condiciones quedan libradas al arbitrio del juez quien las examinará, basándose en el principio de la buena fe, y como criterio de valoración en el derecho positivo.

El régimen concursal en la locación financiera, dispone en su artículo 80 (ley de quiebras), que la finalidad del sistema es salvaguardar la función principal a la cual el leasing está destinado, ya que la quiebra del locador no disuelve el contrato de locación de inmuebles, pero el síndico se subroga en el contrato, salvo norma en contrario.

La crítica a esta disposición se fundamenta en que no sería equitativo enriquecer al patrimonio del concedente con un doble valor formado por el bien y la contraprestación, debido a que ingresa a su favor el contravalor a la fecha de la quiebra imposibilitando el ejercicio de la opción, del usuario del bien, a la vez que queda comprendido en la masa concursal.

En cuanto a los aspectos fiscales de la locación financiera, nos basamos en el estudio desarrollado de Fantozzi – Alderighi (1975), que nos permite mencionar que el instituto de la locación financiera fue introducido por primera vez en 1968 cuando el gobierno dictó el decreto ley 918 del 30 de agosto, que contenía diversas medidas dirigidas a estimular las inversiones, en particular su artículo 8 preveía una reducción del rédito del 50% del excedente de las inversiones efectuadas en cinco períodos precedentes.

La ley n° 1089 del 25 de octubre de 1968 establecía que en el sistema de locación financiera mediante el cual los establecimientos eran cedidos, las cuotas debidas por todo el período locativo eran equiparadas a las inversiones frente al conductor.

En la imposición directa, las empresas aprovechaban particularmente para el leasing mobiliario, la posibilidad de compensar las cargas financieras acelerando la amortización fiscal de la renta.

Estas ventajas para la empresa usuaria, correspondían hasta ahora para la empresa de leasing, la cual podía remitir en tiempo indeterminado la tasación reduciendo el rédito imponible en los primeros ejercicios de la actividad.

Es dable resaltar que existían no pocas incertidumbres con respecto de la imposición indirecta, especialmente con el impuesto de registro, que en parte frenó la expansión del leasing, tornando incierto el tratamiento fiscal del leasing inmobiliario, que tardó mucho en desarrollarse.

La fase más importante de la expansión ha coincidido precisamente con la entrada en vigor de la reforma tributaria y con la más precisa reglamentación fiscal del instituto.

Un aspecto tenido en cuenta por los autores que referimos, a modo de reflexión, es que en la época ya se trataba de proteger fiscalmente al usuario, respaldados desde un punto de vista civilista, consideraban que obligar al contratante a registrar en su propio balance el costo de un bien del cual no se tenía la propiedad, solo una opción de adquisición, significaba incitar a un falseamiento del balance, de particular gravedad frente a terceros acreedores.

Como ventaja del leasing se puede mencionar que se permitía al contratista una más veloz imputación en el cómputo económico del costo del bien, teniéndose en cuenta

que la duración del contrato debía ser inferior a la vida útil del bien. Cuando los dos términos coincidían la ventaja desaparecía.

Con respecto al leasing operativo la doctrina en estudio refiere que muchos autores lo tratan de manera residual, generando incertidumbre también en su administración financiera, encontrándose desfavorecido por la ausencia de toda distinción legislativa entre los dos tipos de leasing. Cabe aclarar que este contrato de simple y pura locación se distingue por tener por objeto bienes instrumentales; el solicitante es un empresario que utiliza estos bienes en la explotación de la propia empresa; el locador como regla es el productor de los bienes mismos; brevedad en la duración del contrato; asunción por parte del contratante de los riesgos de perención y de los costos de manutención de todo tipo.

El interés, que promueve el análisis del instituto en legislaciones extranjeras, es impulsado por la necesidad de conocer su desarrollo y aplicación, para lograr concluir sobre la posición que el sistema ocupa en las relaciones contractuales.

Ferrarini (1975) afirma que la observación estará dada, alternativamente, a través del estudio de experiencias hechas frente a figuras negociables análogas. Se pone en evidencia la falta de disciplina legislativa en algunos ordenamientos, mientras que en otros la regulación legal es limitada, para los cuales es necesaria la referencia a soluciones doctrinarias y jurisprudenciales. Opuestamente en el derecho estadounidense, existe una disciplina exhaustivamente desarrollada con respecto al leasing mobiliario.

Comenzaremos diciendo que en la ley francesa de 1966, ámbito del sistema del *civil law* la intervención del legislador fue significativa, cuyas operaciones del *Credit bail* son diferenciadas según que tengan por bienes muebles o inmuebles.

Con respecto a los bienes muebles la ley establece que las operaciones que tengan por finalidad la locación de bienes de equipamiento o de utillaje, adquiridos por empresas que con vista a la locación misma, den al locatario la facultad de adquirir todo o parte de los bienes arrendados, mediante un precio convenido, teniendo en cuenta los pagos efectuados a título de canon.

La finalidad del legislador era imponer una disciplina a las empresas que se veían beneficiadas por la utilización del *Credit bail* en forma de profesión habitual, a la vez que limitaba su ámbito de operatividad.

La ley belga de 1967 establecía como requisito que para que exista locación financiera, era necesario que los bienes sean adquiridos especialmente por el locatario teniéndose en cuenta las especificaciones del futuro inquilino. Se trataría de una circunstancia calificante del contrato, que en caso de faltar sería excluida de la naturaleza de la operación de crédito.

Se destaca que la relación de goce es regularmente calificada por ambos países como locación. Del estudio de estas prácticas en materia de leasing resulta en particular que las convenciones por las cuales los riesgos y las cargas de la cosa son adosadas al usuario, son plenamente compatibles con el tipo legal de la locación, lo que constituye el esquema fundamental de la locación financiera.

En el derecho francés, fue introducido un sistema de publicidad de las operaciones, que determina ante la hipótesis de falta de su cumplimiento, que los derechos del locador sobre la cosa no pueden ser opuestos a los acreedores y causahabientes a título oneroso del locatario.

En el sistema alemán se carecía de una disciplina legislativa en materia de locación financiera, a pesar de haber sido ampliamente debatido, por lo que las soluciones propuestas difieren de las empleadas desde el punto de vista civilista.

La opinión que recoge mayor consenso, bajo el aspecto civilista, es la que refiere al leasing financiero como una locación (Flume). Esta doctrina parte de la distinción dogmática entre venta y locación, sostiene que la prestación del locador en el leasing consiste esencialmente en consentir el goce de la cosa. Se pone en primer plano la función financiera del leasing, lo que sin embargo no le hace excluir su pertenencia al tipo legal de la locación. Se considera, que la regla de la asunción de los riesgos por parte del locador es fundamental para el tipo de la locación.

Con respecto a la locación de cosas productivas el peligro del alquiler proviene sobre todo del uso, que es necesario que sea soportado por el contratante, antes que por el locador.

La venta con reserva de propiedad, es definida como derecho de expectativa de carácter real, que se transforma en pleno derecho de propiedad con el pago de todas las cuotas. De aquí se distingue la locación financiera, de la venta con reserva de dominio, afirmando que no le corresponde al contratante un derecho real, sino un derecho personal de goce.

La locación financiera alemana ha sido acogida por la jurisprudencia, pero no se encuentra exenta de críticas por la doctrina.

El derecho estadounidense se enmarca en el estudio de las líneas evolutivas del *common law* en materia de locación financiera. El examen de las soluciones se

facilitará por el empleo del Código Comercial Uniforme (CCU), aclarando que no habla expresamente de locación financiera.

A la categoría económica del arrendamiento financiero corresponde, la jurídica del arrendamiento como garantía, el cual constituye un tipo negocial autónomo, cuya autonomía aparece difusa frente a la venta con reserva de la propiedad. La venta condicional también es individualizada sobre la base de criterios autónomos, ambos contratos se encuentran sujetos al mismo régimen.

Para individualizar el arrendamiento como garantía el CCU propone una noción clásica: la mera garantía del locador, como situación subjetiva que debe realizar el intérprete, a fin de verificar si esta no se resuelve en un interés de seguridad

En el arrendamiento, el locador tiene la propiedad de la cosa, pero puede ser que tal propiedad cumpla con una mera función de garantía. Aquí el Código expresa la finalidad de garantía que representa la exclusiva dedicación funcional de la propiedad, donde el locador es titular de un interés de seguridad.

Un criterio establecido para individualizar el tipo, se refiere a la situación subjetiva del locador, requiriendo una valoración del negocio en su totalidad, pero esta individualización puede darse solo a través de la comprensión del significado global de la operación.

En cuanto a los demás sistemas del common law, el contrato de locación financiera es regulado en la ley canadiense de Seguridad de la Propiedad Personal, adoptada en 1967 en la provincia de Ontario, dirigida a regular los acuerdos que apuntaban a crear la garantía de un crédito (*security agreements*), que tengan por objeto personal la propiedad, inspirada en el art. 9 del C.C.U. Igual criterio fue seguido para la

individualización de los contratos de arrendamiento. A pesar de tener su regulación, este sistema reproduce la normativa del código norteamericano, pero a la vez la norma canadiense caracteriza la nueva disciplina volviéndola más simple y orgánica que la estadounidense.

En Inglaterra La ley de préstamos y Seguridad se refiere a la locación financiera perfeccionada por el Comité de Crédito al Consumidor, el cual se manifestó a favor de una radical reforma de la garantías mobiliarias de los créditos, refiriéndose de manera explícita al modelo estadounidense y canadiense.

Ante la importancia de la propuesta, resultaba evidente que la misma fuese el fruto de un extenso movimiento de pensamiento, afirmado en el seno de la doctrina jurídica inglesa. Las críticas a dicho sistema de garantía mobiliarias fueron frecuentes, considerando insuficientes las reglamentaciones, frente a la moderna realidad económica que atravesaba el país, destacando que en la materia, por recomendación del mencionado comité, existía una total asimilación de la compra en cuotas con la venta condicional.

Por otro lado, entendemos importante mencionar el convenio UNIDROIT (Instituto para la Unificación del Derecho Privado Internacional) del cual nuestro país es miembro junto a otros 58 países. Esta organización intergubernamental fue creada en el año 1926 bajo el patrocinio de la Liga de Las Naciones. Su sede se encuentra en Roma y el objetivo de su creación fue promover la armonización y unificación del derecho privado a nivel internacional. Su punto de partida fue la creciente liberalización del comercio y el proceso de integración económica en Europa y medio Oriente durante los años 50 y 60 del siglo XX.

La Convención UNIDROIT sobre leasing financiero internacional (1994) regula los aspectos del instituto en estudio. Entre sus puntos más importantes la abogada española María de la Sierra Flores Doña destaca que el convenio se refiere al contrato celebrado entre una sociedad de leasing y un empresario con establecimientos situados en el territorio de dos Estados contratantes. La sociedad adquiere elementos integrantes del patrimonio empresarial a un fabricante, según las instrucciones recibidas por su cliente, a quien se le entregarán los elementos solicitados para su uso a cambio del pago de cuotas periódicas, reconociéndole un derecho de opción de compra a la finalización del contrato.

Con respecto a las modalidades del leasing y sus funciones económicas se encuentra el denominado leasing operacional u operativo, donde el fabricante arrienda bienes de equipamiento empresarial a distintos empresarios a cambio de un canon periódico y proporcional al valor del uso. El contrato solo produce efectos entre las partes, los intervinientes en la operación contratan directamente entre ellos.

En el leasing de retorno (también denominado *lease-back o sale and lease-back, cession-bail*), los efectos del contrato se restringen igualmente a las partes, al coincidir los interesados en la operación y en el contrato. En esta modalidad, se celebran dos contratos simultáneamente, pues el empresario-cliente vende el bien o los bienes en cuestión a la sociedad de leasing y ésta, a su vez, cede el uso de los mismos al cliente, pudiendo reconocer o no un derecho de opción de compra al término del contrato.

El de mayor complejidad es leasing financiero (*financial leasing, leasing de financement o crédit - bail*), en el que están involucrados tres sujetos: el fabricante, la sociedad de leasing y el cliente o usuario. La sociedad de leasing adquiere los bienes

de equipamiento empresarial a un fabricante, concediendo a otro empresario (arrendatario) los derechos para su explotación a cambio de cuotas periódicas. Esta modalidad recibió la calificación de leasing de estructura tripartita.

Dentro del leasing financiero se encuentra el "*leveraged lease*", frecuentemente utilizado para la adquisición de aviones. La sociedad de leasing sólo financia parte del precio de la adquisición. El resto se obtiene en base a un crédito concedido por otra entidad financiera.

Destacamos la observación de la autora del presente trabajo, que ante el principio de autonomía de la voluntad en materia de contratos, es posible la aparición de nuevos modelos de leasing y la combinación de los actualmente existentes; como por ejemplo un leasing financiero con otro de retorno, si el vendedor del bien es al mismo tiempo el cliente a quien se le cede el uso del bien.

El predominio de una modalidad de leasing es una opción de estrategia empresarial relativa a las inversiones a mediano y largo plazo. Va de suyo que el legislador internacional se ocupó más del leasing mobiliario, el que tiene por objeto cualquier equipo, ya sean instalaciones, bienes de capital u otros equipos.

En cuanto a la naturaleza y caracterización normativa, mencionaremos que el convenio se estructura en tres capítulos. El primero relativo al ámbito de aplicación y disposiciones generales. El segundo a los derechos y obligaciones de las partes. El tercero trata de cuestiones de Derecho Internacional. MARIA DE LA SIERRA FLORES DOÑA "El leasing financiero internacional en el Tratado Unidroit", recuperado el 10/05/2014 de <http://eprints.ucm.es/>.

6. CAPITULO 6: ANÁLISIS DE JURISPRUDENCIA:

Para el presente capítulo, consideramos que el análisis de la jurisprudencia nos permitirá contrastar los datos obtenidos en el marco teórico, con la realidad interpretada en fallos de distintos tribunales. Como herramienta nos servirá para cotejar la doctrina y legislación desarrollada en el capítulo precedente, para elucidar la aplicación del instituto del leasing en los diferentes fallos considerada como una operación típicamente comercial y productiva.

A partir de allí se intentará relacionar la normativa vigente sobre leasing, aplicándose al caso concreto, seleccionando fallos nacionales que consideramos de relevancia por tratar acerca de las obligaciones y responsabilidades de las partes; los riesgos inherentes al bien; la determinación convencional del monto y la periodicidad del canon; el accionar por vía ejecutiva para el cobro del canon no pagado; las opciones conferidas al dador ante la mora del tomador; las consecuencias sobre la falta de inscripción del contrato; las normas de aplicación supletoria del leasing, como la compraventa y locación; las condiciones para el ejercicio de la opción de compra del contrato; los efectos del contrato de leasing ante el concurso preventivo y la quiebra; la exención de la responsabilidad objetiva del dador de leasing; la compra que realiza el dador sustituyendo al tomador en un contrato de compraventa que éste haya celebrado. Estimamos que estos contenidos enriquecen la trama del instituto en estudio, y como dijimos más arriba, su análisis nos permitirá relacionarlos con la teoría desplegada.

En el primer caso a observar, la sentencia de 1º instancia rechazó la demanda e impuso las costas a la actora vencida, quien apeló la decisión citando expresión de agravios.

El ad quem consideró que el contrato que constituyó la causa de la pretensión tiene por objeto la dación de bienes muebles (Sistema de Comunicaciones), encuadrando en el leasing mobiliario. Señaló que la doctrina sostiene que la opción de compra resulta un elemento esencial del contrato, ya que la naturaleza del leasing es típicamente comercial y productiva por tratarse de una operación financiera, mencionando el art. 1 de la ley n° 25.248.

En el dictamen se advierte que no resultaron claras las pautas utilizadas por las partes para fijar el valor del canon. Solo se expresó un importe fijo, traducido en moneda extranjera, que luego fue pesificado conforme a las pautas de emergencia. Tampoco la actora en su escrito de inicio, o por vía de peritaje contable, expresó o probó los pasos utilizados para fijar el canon cuestionado.

En el caso no pudo establecerse que el canon hubiera sido fijado en un porcentaje del valor del equipo. Se hizo mención a Lorenzetti R., en su obra “Tratado de los Contratos” T.II, página 550, quien sostuvo que el precio es un canon que se constituye con, el valor económico del uso (alquiler de la locación), el de amortización del valor de propiedad (precio de la compraventa) y el costo financiero (interés del mutuo), el costo de los servicios y accesorios (art. 7 in fine ley n° 25.248), también de los costos administrativos y de gestión.

De la lectura del expediente no surgió cómo fue calculado el canon en dólares estadounidenses pactado originalmente, y ningún elemento de juicio que permita tener una idea aproximada del valor actual del canon correspondiente a un leasing.

En razón de lo expuesto, se consideró que no corresponde aplicar la modalidad de ajuste propiciada por la parte actora. Pues no ha sido aportado por la actora, ningún elemento que permita definir cuál fue la mecánica utilizada para determinar el canon

del contrato, lo que perjudica la pretensión perseguida por la actora, privando al juez del elemento básico de cotejo que le permita concluir que existió una desproporción de las prestaciones, que el mecanismo de ajuste de la normativa de emergencia no permitió excusar.

Los elementos allegados a la causa no permitieron contar con un presupuesto básico de la pretensión de ajuste, cual es la demostración de la irrazonable desproporción en las prestaciones generada por la pesificación del contrato y la ineficacia del ajuste legal. Por lo tanto, a juicio del tribunal los agravios tratados fueron rechazados. Valiéndose de todo lo expuesto, normas y doctrina judicial citada, se confirmó la sentencia de la anterior instancia en todo cuanto le fuera materia de agravio. Con costas de Alzada al actor sustancialmente vencido. CNCOM – SALA D, “The Cápita Corporación de Argentina SA c/ Coop. Telef. López Camelo Ltda. s/Ordinario”, del 12/08/2011. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

A modo de aclaración inferimos que, en el fallo precedente la actora es una empresa de leasing (The Cápita Corporación), la cual en su página web <http://thecapita.com.ar/> se autodenomina como la primera compañía independiente de leasing del país. Desde su creación en 1995 ofrece servicios a clientes de diversa envergadura (pymes, grandes empresas), brindando alternativas de financiación para la compra y actualización de equipamiento.

La compañía en cuestión sostiene en su anuncio publicitario que el leasing es el instrumento más moderno y versátil para financiar la incorporación de equipamiento, pagando un canon periódico por el uso del bien, con una opción de compra final. Es una herramienta de financiación a largo plazo, utilizada a nivel mundial para acompañar inversiones de bienes de capital.

Siguiendo el marco regulatorio local, observamos que la función de la empresa de leasing encuadra en una de las modalidades en la elección del bien objeto del contrato, de acuerdo a lo prescripto en el art. 5 de la ley n° 25.248, ya que la empresa de leasing se constituye como intermediaria, entre el dador y el tomador, siendo que este último es quien indica a la empresa sobre un determinado bien que desea usar y gozar, que le es facilitado por ésta, ante su gestión con el dador.

En el siguiente fallo, de conformidad con los requisitos que a continuación se argumentan, y tal como valorara el juez a quo, de la recta lectura de los dos contratos que son materia de litigio, se dio cuenta de una obligación de dinero, que resultó fácilmente liquidable, por efectuarse el correspondiente cálculo matemático de los cánones adeudados y exigibles, de modo que, por tanto, se desestimaron los agravios a ese respecto.

Cabe reseñar que se promovió demanda ejecutiva, con base en dos contratos de leasing, en donde se pactó que el cobro emergente de la deuda derivada de esos acuerdos seguirá el procedimiento ejecutivo, cuya cláusula coincide con el derecho conferido al dador por la normativa de esta materia (art. 21, ley 25.248). En coincidencia con el magistrado de grado por aplicación del principio *iura novit curia*, se valoró que cabía encuadrar la situación ocurrida en la especie en el supuesto previsto por el art. 21 inc. "b" de la ley 25.248.

El ad quem consideró que, resultaba improcedente la postura traída por el apelante sobre el punto, ello así por cuanto, si bien inicialmente se demandaron los importes mensuales hasta el secuestro prendario (oportunamente efectivizado), en definitiva al momento de interponer excepción, ambos contratos se encontraban vencidos.

En dicha sentencia se hizo alusión al Código Procesal Civ. y Com. Nación (arts. 520 y 523) que estipula que puede procederse ejecutivamente cuando, en virtud de un título que traiga aparejada ejecución, se demande por una obligación de dar suma de dinero (liquida o fácilmente liquidable) que sea exigible, es decir, que sea de plazo vencido y que no se encuentre subordinada a condición o prestación.

En el otro punto en cuestión, la misma sala confirmó la resolución que desestimó la excepción de inhabilidad de título interpuesta y ordenó llevar adelante la ejecución, por cuanto, de la lectura del digesto mencionado (art. 8, ley 25.248) conduce a entender que el recaudo (falta de inscripción de los contratos de leasing) solo es exigible a los efectos de su oponibilidad frente a terceros y que, su omisión no perjudica o enerva la habilidad ejecutiva del título.

El ejecutado había apelado la sentencia de trance y remate en cuanto rechazó la excepción de inhabilidad de título que puso y mando llevar ejecución en su contra.

CNCOM - SALA D, “BBVA BANCO FRANCES S.A. c/Gatica Claudio Pedro s/Ejecutivo”, del 16/10/2012. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

En el siguiente fallo de Leasing inmobiliario, la parte actora apeló en subsidio la decisión del juez a quo que se declaró incompetente para entender en las presentes actuaciones, lo que fue revocado por la Excm. Cámara, Sala C.

En la demanda, la actora persigue el desalojo de un inmueble que habría sido entregado a la demandada a raíz de un contrato de leasing, caracterizado como un negocio jurídico complejo, en cuyo contrato se conviene en transferir la tenencia al tomador de un bien cierto y determinado para uso y goce (en el presente caso un

inmueble), contra el pago de un canon, a la vez que le confiere una opción de compra por un precio.

La 1º instancia valoró que más allá de las disposiciones específicas, son de aplicación supletoria las normas que regulan los contratos de compraventa y locación según el estado de cumplimiento del contrato (Arts. 1 y 26 Ley nº 25.248).

El argumento para incoar la demanda en materia civil, fue que si se prescinde del nomen iuris (principio de primacía de la realidad), las operaciones que se combinan en este tipo de contrato, locación y compraventa de inmueble, son como regla de competencia civil en virtud de lo dispuesto por el Art. 452 inc. 1º del Código de Comercio, que no considera mercantil a las compras de bienes raíces y muebles accesorios.

Al respecto la Excma. Cámara, hizo notar, que el leasing inmobiliario configura un contrato complejo, integrado por diversos elementos que, no debe equipararse con el arrendamiento, ni con la opción de compra, sino que, constituye una realidad unitaria e independiente (conf. VIº Congreso Internacional de Derecho Registral, citado en "Compraventa Inmobiliaria", Jorge Mosset Iturraspe, Pág. 481).

El tribunal destacó que la figura antes citada, de raigambre anglosajona -situación que torna compleja su adaptación a un molde jurídico único en nuestra legislación-, puede tener por objeto cosas muebles individualizadas o inmuebles comprados especialmente por el dador a un tercero con la finalidad de locarlas al tomador.

El leasing financiero responde a necesidades económicas y las que no sean satisfechas por la configuración legal seguirán surgiendo a través de otros modelos jurídicos, así sea el de lo innominado (conf. Fernando J. López de Zavalía, "Reformas al Código Civil", Pág. 216).

El carácter de sociedades anónimas que ostentan tanto la entidad financiera actora como la demandada en calidad de dador y tomador del contrato de leasing inmobiliario, exceden el marco de una mera locación de inmueble, situación que, a juicio de alzada, aconseja la intervención de un juez mercantil (conf. "Banco Central de la República Argentina c/Cuarter SA y otros", dictamen 80838, Sala B, 30-3-99; "Provincia Leasing SA c/alpargatas SAIC s/sumario" dictamen 80880, 29-3-99).

En consecuencia, se dictaminó que corresponde revocar la decisión del a quo, en lo pertinente. Fdo.: ALEJANDRA GILS GARBO, FISCAL GENERAL SUBROGANTE. CNCOM – SALA C, "Provincia Leasing SA c/Inmobiliaria Bullrich SA s/desalojo" del 27/06/2003. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

En esta oportunidad se observará una resolución sobre daños y perjuicios, a los fines de dilucidar un reclamo indemnizatorio incoado con motivo de la ruptura injustificada de un contrato de leasing.

La sentencia de 1º instancia rechazó la acción promovida por don Omar H. Antidín contra Román Servicios S.A. con costas. Contra dicho pronunciamiento apeló el accionante manifestando que sus críticas se encuentran orientadas a cuestionar el rechazo de la demanda.

Por medio de la presente el accionante pretendió se le conceda una indemnización por los daños y perjuicios que dijo haber sufrido como consecuencia de la abrupta interrupción de la relación contractual que lo uniera con la accionada.

En atención a los agravios invocados, la tarea de la Excma. Sala B, fue determinar si efectivamente existió la causa que invocó la demandada para justificar la resolución de los contratos, lo que no se logró probar. Las partes, con sus respectivos matices, reconocieron la relación contractual de referencia, la cual llegó decididamente a su fin

cuando la encartada retuvo en su poder los vehículos objetos del leasing y reclamó el cobro de los cánones locativos adeudados.

El ad quem observó que las partes se vincularon a través de una relación jurídica compleja que incluyó distintos negocios. Por un lado, celebraron contratos de leasing para la adquisición de vehículos (buses y minibuses), y por el otro, la locación de estas unidades para prestar el servicio de transporte de pasajeros a favor de la demandada.

Sin embargo, se juzgó que la existencia de la deuda indicada no fue satisfactoriamente probada. Diversas fueron las razones que persuadieron a decidir en este sentido. En primer lugar, conforme surge de la pericia contable rendida en autos, según los registros examinados por la Sra. perito contadora, el accionante abonó los cánones correspondientes a todas las unidades.

Se concluyó que la resolución del contrato por parte de la demandada, con fundamento en la existencia de una supuesta deuda resultó ilegítima, sin que exista otro elemento que coadyuva a reforzar la solución anticipada. Más aun, suponiendo que la deuda por cánones locativos efectivamente existió, la demandada tampoco no respetó el procedimiento contractual –ni el legal- establecido entre las partes para resolver el contrato que las vinculara, convenido en que el locador podrá resolver el contrato ante cualquier incumplimiento del locatario, a las cláusulas del mismo, previa interpelación por cuarenta y ocho horas al domicilio indicado en el encabezamiento para que subsane el incumplimiento.

Sin embargo, la accionada en desmedro de la palabra empeñada, primero retuvo en sus instalaciones algunas de las unidades objeto de los contratos, y sólo con posterioridad intimó al actor al pago del supuesto saldo impago bajo apercibimiento

de resolución. Es decir que resolvió el contrato aún antes de siquiera haber intimado al pago de la deuda cuya existencia en la presente causa no logró acreditar (art. 21° ley n° 25.248).

No habiéndose probado la causal invocada como fundamento de la resolución contractual y siendo que tampoco se respetaron los procedimientos establecidos a tal efecto, se dedujo que la misma resultó antijurídica, y por ende, generadora del deber de responder. Advirtiéndose la existencia de un perjuicio en el caso de los contratos, ya que, al resolverlos, la demandada injustamente frustró la posibilidad del tomador de adquirir los vehículos objeto de los mismos.

Esta judicatura sostuvo, al contrario de lo pretendido por el apelante, que el daño no debe ser identificado con el valor en plaza o de reventa de los vehículos. Porque, a diferencia de lo que acontece por ejemplo en un contrato de compraventa en donde el comprador adquiere la propiedad del bien objeto del mismo y si se frustra puede reclamar el valor de aquél, en el caso del leasing, recién al cumplirse el pago de las tres cuartas partes del valor del canon total pactado (art. 14 ley 25248), el tomador cuenta con tres opciones: 1) ejercer la opción de compra, cancelando el saldo y así adquirir el dominio del bien (posibilidad siempre existente, puesto que de no ser así no podría tratarse de un contrato de leasing –art. 1 ley 25.248); 2) no ejercer dicha opción de compra y restituir el bien; y, por último, 3) prorrogar el contrato (art. 15° del mismo digesto legal).

De allí que, la frustración de los contratos no implica de por sí la pérdida de los vehículos, sino la de la posibilidad, de que el actor decidiera adquirirlos definitivamente ejerciendo, en su momento, la opción de compra abonando el precio convenido. Por ello este cuerpo sostuvo que, lo que debe ser objeto de indemnización

es la chance misma, y no la ganancia o pérdida que era objeto de aquélla (arg. conf. CNCom., esta Sala, in re "Clínica Marini s/ quiebra s/ inc. de cobro de daños y perjuicios por Foulkes" del 07/12/1994).

En consecuencia, se justipreció el quantum indemnizatorio del rubro en examen, en estrecha relación con el valor residual que las partes libremente consideraron que poseerían las respectivas unidades al momento de finalizar los contratos.

Por los fundamentos enunciados se resolvió 1) Hacer lugar al recurso interpuesto por la actora revocando la sentencia del a quo; 2) admitir parcialmente la demanda incoada por don Omar H. Antidin contra Román Servicios S.A.; 3) condenar a la demandada a abonarle al actor la suma que resulte de la liquidación a realizar de conformidad con las pautas establecidas en el considerando 8º; y 4) imponer las costas de ambas instancias a cargo de la vencida.

CNCOM – SALA B, “ANTIDIN OMAR H. contra ROMAN SERVICIOS S.A. sobre ORDINARIO.”, del 29/08/2012. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

En los autos a examinar, la Sala, luego de valorar las pruebas obrantes, decidió concluir que las quejas traídas deben ser desechadas. Con ello se confirmó el pronunciamiento de la instancia originaria, con costas a la recurrente vencida.

Los argumentos trazados para llegar al dictamen estuvieron sustentados, en primer lugar en evidenciar que la litis quedó trabada bajo la normativa de la ley 25.248, permitiendo a la demandada, la oportunidad de servirse de las premisas que hicieran a su defensa. Ello en virtud que el artículo 27 de la Ley 25.248 derogó el título II de la Ley 24.441 - "contrato de leasing"-, conforme publicación del Boletín Oficial del 14

de junio de 2000. Por lo tanto, se entiende correcto el encuadre legal dado por el Señor Juez de anterior grado, desestimándose así las quejas traídas en tal sentido. Aclarándose así que al aplicar la normativa vigente en la actualidad, en este caso no genera agravio al derecho de defensa.

Una vez determinado el marco legal aplicable al caso, quedó resolver la cuestión de fondo que fuera objeto de agravios, citando el artículo 11 de la Ley 25.248, que regula el contrato de leasing. Establece que en el concurso preventivo, el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo, en los plazos y mediante los trámites previstos en el artículo 20 de la Ley 24.522.

Como principio se indicó que la presentación y/o apertura del concurso preventivo no resuelven los contratos celebrados por el concursado con terceros; a pesar de ser esta una cláusula que usualmente se pacta.

La Jurisprudencia ha sostenido que procederá la restitución de un bien tomado en leasing cuando, se verifique que el deudor no comunicó al dador la decisión de continuar el contrato dentro del plazo fijado por la Ley de Concursos y Quiebras en su artículo 20 (luego de los treinta 30 días de abierto el concurso), lo cual autoriza a considerar resuelto el convenio de pleno derecho, no siendo aplicable el artículo 14 de la ley 25.248 referente a que el tomador puede ejercitar opción de compra del bien una vez abonadas las tres cuartas partes del canon total. Habiéndose juzgado que el contrato se haya resuelto, expira la facultad que asistiría al concursado (Cám. Nac. Com., Sala A, in re "Alumpack S.A. s/ Concurso Preventivo s/ Inc. de restitución por leasing financiero" del 29-11-01).

En el subjúdice, se advirtió que la concursada no dio cumplimiento con la comunicación que establece el artículo 20 de la Ley 24.522, así también incumplió las obligaciones a su cargo, lo que insidió en la suerte de su reclamo.

En el dictamen se mencionó que según la doctrina mal podría mantenerse la concursada en la tenencia de bienes que no son de su propiedad, no resultaría lógico obligar al locador a mantener al inquilino concursado, que no procedió al pago de las sumas pactadas (conf. Grispo, "Tratado sobre la Ley de Concursos y Quiebras", Tº1, pág. 341 en comentario al artículo 21 de la Ley 24.522). De ser así se atentaría contra los principios de equidad y justicia.

CAMARA DE APELACION CIVIL Y COMERCIAL DE LOMAS DE ZAMORA – SALA I, "Celulosa Campana S.A. s/ concurso s/ inc. restitución de bienes promovido por Citibank N.A." 30/09/2008. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 12/03/2014 de <http://www.eldial.com/>.

En el pronunciamiento a examinar la Sala hizo lugar a la defensa interpuesta por el recurrente, admitiendo la prescripción solicitada, rechazando la demanda promovida, imponiendo las costas de ambas instancias a la ejecutante vencida. El argumento de lo decidido se basó en que, ante el incumplimiento del contrato de leasing celebrado por las partes, el tiempo transcurrido desde la fecha de mora hasta el inicio de estos actuados, aun descontado el año de suspensión motivado por el envío de la carta documento de la accionante, superó largamente el plazo de cuatro años reglado por el código de comercio, en su artículo 847. En consecuencia, se dictaminó que el pedido de secuestro, no puede hacerse valer para interrumpir la prescripción de la acción que motivó el juicio ejecutivo.

El demandado apeló la decisión que rechazó la prescripción deducida y mandó proseguir la ejecución en su contra. El apelante defendió su postura en visión opuesta a la de la señora juez a quo, asegurando aquel, que el inicio y tramitación del pedido de secuestro no tuvo efectos interruptivos de la demanda fundada.

En evaluación de alzada, el juicio de secuestro, que en el caso tuvo finalidad obtener la restitución de bienes que nunca dejaron de pertenecer al acreedor, lo que lo diferencia del secuestro prendario, carece de vinculación directa con la demanda de cobro de los alquileres adeudados, por lo que no interrumpe la prescripción para el ejercicio de esta acción.

La ley n° 25.248 en su artículo 21, confiere al dador dos opciones ante la mora del tomador: (a) obtener el inmediato secuestro del bien y promover ejecución por el cobro del canon devengado hasta la efectivización del secuestro, o (b) accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente.

La actora comunicó al demandado su voluntad de rescindir el contrato y lo intimó a restituir los bienes y al pago de todas las sumas que adeudaba, bajo apercibimiento de iniciar las acciones legales correspondientes. Sin embargo la única acción que ejerció a posterior, fue la destinada a obtener el recupero de las máquinas, pero nada hizo para procurar el cobro dinerario.

Ante ese escenario la prescripción solicitada por el demandado fue admitida por la Sala, justificando que, si un mismo título ofrece la posibilidad de ejercitar dos acciones, como las descriptas en los apartados (a) y (b) mencionados, el efecto interruptivo producido por la demanda no se extiende de una acción a otra si difieren en la pretensión, el objeto o en ambos elementos, aun cuando pudiere existir afinidad

entre ambas (Salas-Trigo Represas, Código civil anotado, Buenos Aires, 1987, t. 3, pág. 315, apartado 5 y jurisprudencia citada en nota 2); agregando que la demanda tiene efecto interruptivo solo en la medida del derecho ejercido. CNCOM - SALA D - "HSBC Bank Argentina SA c/Rodríguez Aníbal s/ ejecutivo" - 31/10/2007. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 12/03/2014 de <http://www.eldial.com/>.

En el siguiente fallo a analizar, se observará un caso de exención de responsabilidad objetiva del dador de leasing, tal como lo determina el artículo 17 de la Ley 25.248.

La cámara consideró que resultaba improcedente responsabilizar al banco dador, y titular del dominio, por los daños derivados de un accidente de tránsito en el cual intervino el vehículo objeto del contrato de leasing, celebrado durante la vigencia de la Ley 24.441. Teniéndose en cuenta que el accidente se produjo después de la sanción de la ley 25.248, se juzgó que es aplicable en este caso, lo previsto en el artículo 17 de la norma mencionada, que establece que la responsabilidad objetiva del artículo 1113 del Código Civil recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing.

El hecho que motivó el inicio de la demanda surgió de un accidente de tránsito protagonizado por dos vehículos, uno de propiedad de los actores, el otro objeto de un contrato de leasing de titularidad del Banco Sudameris Argentina S.A.

El demandado (Banco Sudameris SA) en la contestación de la demanda argumentó la falta de acción en su contra y de legitimación pasiva, pues si bien es titular del dominio del automotor causante de los daños, de por medio se encuentra un contrato de leasing, en el cual él asume el rol de dador, no siendo por lo tanto responsable por los daños causados por el automotor conforme a lo dispuesto por el art. 17 Ley N° 25.248. La actora al contestar el traslado que se le corriera de esta defensa, sostuvo

que la imputación de responsabilidad que se le hizo al banco proviene del artículo 27 de la Ley 22.977 que no ha sido modificado por la Ley 25.248, que la inscripción del contrato no puede compararse con la denuncia de venta; y que el leasing es un contrato oneroso por lo cual si el banco ganaba con ese contrato es justo que repare los daños a terceros. Este último criterio es el que compartió el a quo en su sentencia rechazando la defensa.

CAMARA CIVIL Y COM. ROSARIO – “Silva, Jacinto y Otros c/Tessaro, Cristian y Otros s/Daños y Perjuicios” 28/03/2007. *Dr. Luis Palau Posse*. Recuperado el 20/05/2014 de <http://www.ijeditores.com.ar/>.

En el fallo estudiado precedentemente, el Dr. Luis Palau Posse revela que la jurisprudencia viene resolviendo, la exención de la responsabilidad objetiva del dador de leasing, tal como lo señala el artículo 17 de la Ley 25.248. Asimismo destaca que de su exhaustiva búsqueda realizada para el análisis del fallo de mención no ha encontrado ningún dictamen que haya declarado la inconstitucionalidad de esta disposición normativa, siendo ampliamente mayoritaria la jurisprudencia que ha aplicado literalmente el digesto ut supra citado.

Seguidamente en el fallo a analizar, la Cámara rechazó el recurso de la actora vencida en primera instancia, confirmando la sentencia, imponiendo las costas de alzada a la recurrente. Calificó el contrato celebrado como un leasing financiero, en el cual el tomador debía elegir el bien objeto del contrato y hacerse cargo de los costos y riesgos inherentes a la importación.

En la demanda Metalúrgica Dakot SA solicitó que sea declarada la resolución del vínculo contractual generado con la contraria (Banca Nazionale del Lavoro SA,

actualmente HSBC Bank Argentina SA), y reclamó una indemnización por los daños y perjuicios que dijo haber padecido con motivo del incumplimiento.

La accionante relató que, con la intención de automatizar su proceso industrial, inició tratativas con el Banco demandado para concertar un leasing, cuyo objeto sería contar con una celda de soldadura robotizada. Sostuvo que la entidad le aconsejó ocurrir a la firma mexicana Axed SA para la provisión del bien, habiendo emitido una nota de pedido a esta empresa para la aprobación del leasing. La entrega del bien tuvo lugar, en la fecha en que también fue suscripto el contrato. Admitió que escogió el bien que sería otorgado en leasing conforme un catálogo, pues éste debía ser requerido a su fabricante, la empresa mexicana, y luego importado.

Refirió que poco tiempo después a la firma del contrato, personal de la Dirección General de Aduanas concurrió a su sede y procedió a interdictar el equipo y prohibir su uso por encontrarse en infracción aduanera, ya que no se abonaron los tributos que gravan la importación para consumo.

Comunicado el inconveniente a la demandada, ésta no dio respuesta ni solución, negando toda responsabilidad en lo acontecido.

Metalúrgica Dakot SA imputó responsabilidad al Banco dador, demandando que fue quien adquirió el bien y debió entregarlo en condiciones de ser utilizado.

Por su parte Banca Nazionale del Lavoro SA se presentó y contestó la demanda, calificando el vínculo como un leasing financiero en el que la actora seleccionó un bien determinado y asumió todas las obligaciones, responsabilidades y riesgos inherentes a ese bien, entre ellos los costos de importación; mientras que el dador se ocupó exclusivamente del financiamiento. Alegó que ello había sido pactado

expresamente en el contrato de leasing. Que fue la actora quien seleccionó la celda y contactó a Axed SA. Asimismo, imputó a su contraria haber comunicado la interdicción del equipo un año después de la denunciada inspección por personal de Aduana.

La sentencia de la anterior instancia rechazó la demanda, haciendo lugar a los argumentos de la contraria.

El fallo fue apelado por Metalúrgica Dakot SA, quien sostuvo que la primera sentencia había efectuado un encuadre incorrecto de la operación por cuanto la calificó como importación cuando, en realidad, se trató de una compra local de un producto importado.

Conforme este encuadre dijo inaplicable la cláusula 7 del contrato que obligaba al tomador a asumir todos los costos y riesgos inherentes a su importación pues ello estaba previsto para la hipótesis de que se tratara de bienes importados.

Sostuvo que los trámites y costos de ingreso al país del equipo, estaban a cargo de la entidad bancaria dadora del leasing, pues las relaciones entre el fabricante y proveedor son ajenas al contrato suscripto por su parte con el banco.

La Cámara aseguró que los derechos de ambas partes resultaron nítidos. Ambas partes coincidieron en que el contrato que los vinculó fue un leasing.

La sala hizo referencia a lo expresado en el voto dictado en la causa “The Cápita Corporation” (esta sala, 28/11/2008, “The Cápita Corporation de Argentina S.A v. Intervet Argentina S.A s/ordinario”), “...ha sido dicho por la jurisprudencia del fuero, que la naturaleza del leasing es de carácter típicamente comercial y productiva, pues

en esencia se trata de una operación financiera consistente en facilitar la utilización de maquinarias y equipos a quien carece del capital necesario para su adquisición, merced a una financiación a largo o mediano plazo...” (C. Nac. Com., sala A, 27/6/1997, “Grupo Líder Asesores de Seguros S.A v. Didefon S.A.C.I s/ordinario” y “Didefon S.A.C.I v. Grupo Líder Asesores de Seguros S.A s/ordinario”). Tanto la doctrina como nuestra legislación han definido diversas modalidades de este contrato. (Fariña, J., “Contratos comerciales modernos”, t. 2, p. 84).

La sentencia concluyó que el negocio concertado por los aquí litigantes fue un leasing mobiliario financiero. Se señaló que esta calificación no fue criticada por la actora al tiempo de expresar agravios, lo cual debilitó sensiblemente la posición de la recurrente, dando sustento a la interpretación que otorgó la anterior sentencia a la operación concretada.

El tribunal continuó citando a López de Zavalía al analizar la ley 24.441, vigente al tiempo de celebración de este contrato, el leasing financiero permite una triangulación en la que el industrial obtiene que el banco, en lugar de prestarle los fondos invierta la suma solicitada en adquirir la cosa del fabricante, concediéndole el uso con una opción de compra” (López de Zavalía, F., “Fideicomiso, leasing, letras hipotecarias, ejecución hipotecaria, contratos de consumición”, Buenos Aires, 1998, p. 186). A diferencia del leasing operativo, el dador no cuenta con un stock previo sino que adquiere el bien específico para ser entregado al tomador.

En la controversia la sala argumentó que, mientras que Metalúrgica Dakot SA sostuvo que el Banco debía entregarle el bien en condiciones para su uso regular; la demandada afirmó que no intervino en los trámites de adquisición y entrega, pues éstos fueron cumplidos previamente por el futuro tomador quien, por una estipulación

expresa, era el responsable del pago de los aranceles aduaneros. Por tratarse de una compra puntual y específica, es de práctica que sea el tomador quien efectúe todos los trámites previos contactando con el proveedor y acompañando al Banco una factura pro forma emitida por aquél (López de Zavalía, F., “Fideicomiso, leasing...”, cit., ps. 203/204).

Se ratificó que es el empresario quien conoce las características técnicas del equipo o maquinaria que necesita, mientras que el banco centrará sus esfuerzos en lo que es su negocio, el aportar los fondos y luego recuperarlos con ganancia.

La ley n° 25.248, en su art. 5 inciso “c” regula que la compra que realiza el dador lo es sustituyendo al tomador en un contrato de compraventa que éste haya celebrado. Y, según lo ha reconocido la misma recurrente en su escrito de demanda, fue ella quien tomó contacto con la empresa Axed SA, obtuvo la cotización del equipo y luego emitió una nota de pedido a la proveedora meses antes a la suscripción del leasing.

A pesar de lo dicho por Metalúrgica Dakot SA en su demanda, que ubica cronológicamente la entrega del robot el mismo día del contrato, lo cierto es que el equipo se encontraba en manos de la actora, por lo menos, un día antes de la firma del leasing; tal como como lo demuestra en la inspección de Aduana que da cuenta el documento glosado, la funcionaria actuante dijo haber comprobado la existencia de la maquinaria en el local de Metalúrgica Dakot SA, la que se encontraba en proceso de montaje.

Siguiendo la línea interpretativa internacional, se hizo referencia al convenio Unidroit sobre leasing financiero internacional, del cual nuestro país es miembro, afirmando que el instrumento optó por liberar a la entidad financiera de toda responsabilidad

emanada del bien dado en leasing, ya que la conservación de la propiedad del bien tiene para la entidad financiera una función de garantía y que la elección del equipo y la del suministrador es efectuada normalmente por el tomador, sin intervención del dador (Fresneda Saieg, M.; Frustagli, S. y Hernández, C., “Leasing. Ley 25248 comentada y reglamentación aprobada por dec. 1038/2000”, 2002, p. 62).

Conforme esta mecánica habitual se juzgó que resulta congruente la obligación impuesta a la tomadora en el contrato de leasing de asumir todos los costos y riesgos inherentes a la importación de las mismas, especialmente los vinculados con los trámites aduaneros y la clasificación arancelaria, debiendo abonar al dador, y/o mantenerlo indemne de estos.

Por lo tanto no pudo admitirse, como dijo la recurrente que esta cláusula es inaplicable porque no se trató de una operación de importación. Tampoco pudo sostener que se trató de una compraventa local, ya que la máquina era de procedencia extranjera y debió importarse al efecto para que Metalúrgica Dakot pudiera hacerse de ella.

La demora de un año en comunicar al Banco demandado la interdicción del equipo llamó la atención de la sala. Y suponiendo que fue veraz la postura de la tomadora en punto a haber incumplido la demandada una obligación propia, consideraron los magistrados que es esperable de un buen empresario que realice urgentes diligencias a fin de reclamar la prestación debida para liberar la máquina y permitir su uso productivo, lo que no probó ser la actora frente al serio problema que constituía la imposibilidad de utilizar el robot.

Esta omisión permitió concluir, en que la responsabilidad sobre la desatención aduanera no correspondía a la entidad bancaria dadora, sino a la propia recurrente. Justificando la desestimación del recurso, con el efecto de ser confirmado el fallo en análisis. CNCOM - Sala D “Metalúrgica Dakot S.A. v. HSBC bank - 30/11/2011 – Recuperado el 20/05/2014 de <http://thomsonreuterslatam.com/jurisprudencia/>.

Tal como apreciamos en los fallos analizados podemos observar que el instituto del leasing es ampliamente aplicado en los negocios empresariales. A raíz de su evolución en nuestra legislación se ha convertido en uno de los más importantes métodos de financiamiento.

Podemos notar que uno de los puntos favorables a la hora de su elección es la posibilidad que proporciona a los inversores, de ir pagando el bien adquirido, conforme vaya produciendo el activo. Esta simple apreciación lo torna un negocio complejo como apreciamos en la jurisprudencia. Por lo que al ser correctamente empleado, puede aportar grandes beneficios a la persona física o jurídica que elige el camino de la inversión.

7. CONCLUSIONES:

Para argumentar un análisis de lo hasta aquí desarrollado, se estimó conveniente destacar que entre los objetivos perseguidos sobre la temática fueron reunir, organizar y aportar información específica, en el ámbito de las relaciones comerciales empleando este tipo de contrato, pretendiendo favorecer con la investigación la dinámica de los negocios en los tramos legales en beneficio de nuestra sociedad, pretendiendo resaltar que el contrato de leasing puede ser considerado como una herramienta financiera orientada a incrementar el potencial productivo de una empresa.

Se concibió proporcionar elementos que contribuyan al debate, al poner en relieve el contrato de leasing como opción para los inversores que decidan asignar sus recursos en el comercio, lo que a su vez contribuye al desarrollo, como fuente de crecimiento de la economía argentina en el mediano y largo plazo.

En el presente trabajo se intentó elaborar un concepto que permita describir las prestaciones que este tipo de contrato posee, el cual deriva del derecho anglosajón aclarando que no solo en los Estado Unidos de América, sino también en la mayoría de los países anglosajones se utiliza el verbo “to lease” para representar el fenómeno de la locación.

Dicho esto se aclaró que la figura en análisis se distinguió de otras como la locación, que requiere que el locador garantice el uso y goce de la cosa, lo que no se da en el leasing, ya que ante un eventual vicio o defecto oculto de la cosa, el locatario debe continuar con el pago de las cuotas pactadas. Configurando una típica operación de financiamiento a mediano y/o a largo plazo.

Se advirtió otro aspecto, cual es el resultado que se persigue. En el leasing se puede pactar la transferencia de la propiedad del bien que se usa, lo que no sucede con la locación, porque no posee esa finalidad específica, detectando que resulta erróneo encuadrar al leasing en el marco legal de la locación o la compraventa financiada, debido a que no se respeta su verdadera naturaleza jurídica.

Con el desarrollo de la investigación advertimos que en Argentina el leasing no concluye ahí, sino que va más allá del contrato de locación. A partir de esto se observó la complejidad de este tipo contractual, comenzando por remitirnos a las leyes n° 18.061 y 20.574 de entidades financieras a través de las cuales se facultaba a los bancos de inversión y compañías financieras a “dar en locación bienes adquiridos con tal objeto”.

Con la necesidad de encontrar soluciones apropiadas para la temática, se advirtió que en nuestro país comenzaron a receptarse y a surgir una gama de nuevos contratos atípicos entre ellos el leasing receptado del common law, como una especie del alquiler o arrendamiento, que entre dos partes (dador y tomador) se celebra representando el fenómeno de la locación, donde la parte tomadora mientras utiliza el bien de forma inmediata, abona un canon por un tiempo determinado, con la opción de adquirir el dominio mediante el pago del valor residual preestablecido en el contrato.

En su evolución en nuestro país, el leasing demandó que entre muchos de los interrogantes que se plantearon desde un principio, se exhortara a reflexionar si las entidades bancarias se encontraban verdaderamente facultadas para celebrar operaciones de leasing financiero, en todo su alcance y efecto. Aclarando que desde

un principio la autorización concedida por la ley solo abarcó la locación simple de cosas, operación que en si no revestía carácter financiero.

Su evolución en el empleo de esta figura en los negocios fue dotando a la doctrina y jurisprudencia, de casos que proporcionaron experiencia, formando un rumbo para nutrir a la práctica legislativa en la materia. A los bancos comerciales se les comenzó a otorgar plena libertad para encarar sus negocios, por lo que se fue ampliando el modo de uso del leasing.

Para su puesta en práctica definitiva, se acentuó que la operatoria estuvo zanjada en las acciones y garantías en la adquisición del bien, destacando las principales diferencias entre las leyes n° 24.441, reemplazada por la n° 25.248 sancionada el 10 de Mayo de 2000, de la que afloraron los beneficios del leasing. Al decir de Paolantonio (2000), se indicó que para incentivar el proceso económico de producción se puede financiar el total del valor del bien, lo que no ocurre en general con otras operaciones de crédito, no se incorporan restricciones operativas u otros compromisos vinculados a la actividad del tomador, quien conserva la disponibilidad de recursos financieros, que de lo contrario debería destinar al pago parcial o total del bien que requiere. No es necesario hacer un desembolso inicial, con lo que la empresa no sufre una disminución del activo circulante. Los pagos a realizar en virtud del leasing no se contabilizan como pasivo.

Agregándose a los anteriores, la posibilidad de obtener ventajas fiscales y protección contra la obsolescencia mediante el reemplazo del bien. Al término del contrato, mediante el pago de un valor residual prefijado, se puede adquirir su propiedad.

Estas ventajas que sustentaron el leasing, fueron el fruto del proceso de desarrollo en el que se encontró inmerso desde épocas tempranas nuestro país, la evolución de la industria y los procesos tecnológicos que sustentaron el comercio. El derecho de los contratos tipificados en nuestro Código Civil tuvo que adaptarse paulatinamente a las nuevas tendencias que demandaban los negocios y su resolución. Se enunció que estos procesos comenzaron por ensamblar dos o más tipos de contratos debido a las exigencias advertidas a la hora de pactar situaciones complejas, careciendo en su momento de herramientas acordes con los requerimientos que el comercio necesitaba.

La conveniencia de esta investigación apuntó a brindar a los inversionistas un panorama concreto acerca de la utilización de este tipo de contrato, sus ventajas y limitaciones a la hora de optar por sus prestaciones, al tiempo que se consideró relevante porque pretendió contribuir con estos elementos a que se discuta sobre la temática en los sectores empresariales, al decidir incorporar nuevo equipamiento sin que este forme parte de sus activos fijos.

La información obtenida en este trabajo pudo otorgar a las empresas la forma de mantenerse en el nivel del progreso tecnológico, ya que la obsolescencia de los bienes de capital es cada vez más rápida, como se puede apreciar en la rama de la informática o electrónica, donde los equipos deben ser reemplazados en lapsos de tiempo más reducidos. Mediante el empleo del leasing, la empresa puede mantener actualizados sus bienes capitales, sin necesidad de ser su propietaria, para aprovecharlo durante su vida útil, con la opción de devolverlos, o reemplazarlos por otros nuevos, aprovechando las ventajas impositivas que provee el sistema en análisis, destacando que el mismo se puede adaptar con facilidad al ciclo productivo del tomador.

Entre las limitaciones de la presente investigación podemos mencionar la rasante alusión acerca del mecanismo de devengamiento impositivo del contrato y de amortización del bien, por considerar que estos puntos persiguen los lineamientos de otras ciencias, pero que estimamos de suma importancia, ya que el ámbito tributario que complementa la operatoria en estudio, resulta imprescindible tener en cuenta para el cálculo del canon y del valor residual a la hora de adquirir el derecho.

Ante esta aclaración juzgamos ineludible evocar que en el balance impositivo se minimiza el costo de la inversión, dado que es posible la imputación de los cánones del leasing como gastos de explotación; añadiendo que también opera una reducción del costo financiero de aplicación del IVA y que los pagos pueden ser deducibles en su totalidad del impuesto a las ganancias.

Otro aspecto no ahondado, pero no menos importante a la hora de contratar, es el criterio a seguir en la aplicación de los gastos inherentes al contrato (sellados, impuestos, transportes, etc.), cuyos rasgos se encuentran en sintonía con la práctica aplicando estos gastos al compromiso del tomador.

Las observaciones supra mencionadas fueron armonizadas con el examen de fallos jurisprudenciales relacionados con el instituto en estudio.

Hecha estas aclaraciones, resta al lector del presente trabajo detectar las virtudes y desventajas, para obtener un panorama objetivo que se ajuste a la necesidad de quien opte por interiorizarse sobre la institución del leasing, que empleada en forma correcta puede brindar grandes beneficios en el ámbito comercial, minimizando los costos de la inversión a realizar.

LISTADO DE BIBLIOGRAFIA, DISCRIMINANDO DOCTRINA, LEGISLACION Y JURISPRUDENCIA:

ALTERINI ATILIO ANIBAL (1997). *Derecho Privado Parte General*. 3° Ed. Ampliada y Actualizada. Bs. As.: Abeledo – Perrot.

BARREIRA DELFINO (1978). *Leasing Aspectos jurídicos, contables, impositivos y operativos*. 1° Ed. Bs. As.: Cangallo S.A.C.I.

BORDA GUILLERMO (1997). *Tratado de Derecho Civil*. 7° Ed. Bs. As.: Perrot.

BUONOCORE, FANTOZZI, ALDERIGHI, FERRARINI (1975). *El Leasing aspectos privatísticos y tributarios*. 1° Ed. Bs. As.: Abeledo – Perrot.

ETCHEVERRY RAUL ANÍBAL (2000). *Derecho comercial y Económico Contratos Parte Especial*. Bs. As.: Astrea.

FONTANARROSA RODOLFO O. (1997). *Derecho Comercial Argentino 2: Doctrina General de los Contratos Comerciales*. Bs. As.: Zavalía.

GARRONE JOSE (2008). *Derecho Comercial*. 2° Ed. Bs. As.: Abeledo Perrot.

HIGHTON, MOSSET ITURRASPE, PAOLANTONIO, RIVERA (1995). *Reformas al Derecho Privado Ley 24.441*. 1° Ed. Santa Fé: Rubinzal- Culzoni.

LOPEZ DE ZAVALIA FERNANDO J. (1995). *Teoría de los contratos*, Tomo 5 parte especial. Bs. As.: Zavalía.

MARIA DE LA SIERRA FLORES DOÑA. *El leasing financiero internacional en el Tratado Unidroit*, recuperado el 10/05/2014 de <http://eprints.ucm.es/>.

MARZORATI OSVALDO. (1997). *Derechos de los negocios internacionales*. 2° Ed. Actualizada y Ampliada. Bs. As.: Astrea.

PAOLANTONIO MARTIN (2000). *Régimen Legal del Leasing*. 1° Ed. Santa Fé: Rubinzal- Culzoni.

YUNI y URBANO (2013). *Técnicas para investigar*. 2° Ed. Córdoba: Brujas.

ZAVALA RODRÍGUEZ (1971). *Derecho de la empresa*. Bs. As. : Depalma.

Ley 24.441 del 22 Diciembre de 1994. FINANCIAMIENTO DE LA VIVIENDA Y LA CONSTRUCCION. Honorable Congreso de la Nación Argentina.

Ley 25.248 del 10 Mayo de 2000. CONTRATO DE LEASING. Honorable Congreso de la Nación Argentina.

Código Civil Argentino.

CNCOM – SALA D, “The Cápita Corporación de Argentina SA c/ Coop. Telef. López Camelo Ltda. s/Ordinario”, del 12/08/2011. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

CNCOM - SALA D, “BBVA BANCO FRANCES S.A. c/Gatica Claudio Pedro s/Ejecutivo”, del 16/10/2012. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

CNCOM – SALA C, “Provincia Leasing SA c/Inmobiliaria Bullrich SA s/desalojo” del 27/06/2003. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

CNCOM – SALA B, “ANTIDIN OMAR H. contra ROMAN SERVICIOS S.A. sobre ORDINARIO.”, del 29/08/2012. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 25/10/2013 de <http://www.eldial.com/>.

CAMARA DE APELACION CIVIL Y COMERCIAL DE LOMAS DE ZAMORA – SALA I, "Celulosa Campana S.A. s/ concurso s/ inc. restitución de bienes promovido por Citibank N.A." 30/09/2008. *El Dial.com Biblioteca Jurídica Online*. Recuperado el 12/03/2014 de <http://www.eldial.com/>.

CAMARA CIVIL Y COM. ROSARIO – “Silva, Jacinto y Otros c/Tessaro, Cristian y Otros s/Daños y Perjuicios” 28/03/2007. *Dr. Luis Palau Posse*. Recuperado el 20/05/2014 de <http://www.ijeditores.com.ar/>.

CNCOM - Sala D “Metalúrgica Dakot S.A. v. HSBC bank - 30/11/2011 – Recuperado el 20/05/2014 de <http://thomsonreuterslatam.com/jurisprudencia/>.

**AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR Y DIFUNDIR
TESIS DE POSGRADO O GRADO
A LA UNIVERIDAD SIGLO 21**

Por la presente, autorizo a la Universidad Siglo21 a difundir en su página web o bien a través de su campus virtual mi trabajo de Tesis según los datos que detallo a continuación, a los fines que la misma pueda ser leída por los visitantes de dicha página web y/o el cuerpo docente y/o alumnos de la Institución:

Autor-tesista <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	CORONEL PABLO ANTONIO
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	27.364.612
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	“ADAPTACION DEL CONTRATO DE LEASING AL DERECHO ARGENTINO”
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	pablocoronel33@yahoo.com.ar
Unidad Académica <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21
Datos de edición: <i>Lugar, editor, fecha e ISBN (para el caso de tesis ya publicadas), depósito en el Registro Nacional de Propiedad Intelectual y autorización de la Editorial (en el caso que corresponda).</i>	

Otorgo expreso consentimiento para que la copia electrónica de mi Tesis sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21 según el siguiente detalle:

Texto completo de toda la Tesis (Marcar SI/NO) ^[1]	Texto Completo SI
Publicación parcial (informar que capítulos se publicarán)	--

Otorgo expreso consentimiento para que la versión electrónica de este libro sea publicada en la en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21.

Lugar y fecha: San Miguel de Tucumán, Octubre de 2015.-

Firma

Aclaración

Esta Secretaría/Departamento de Posgrado de la Unidad Académica: _____
_____ certifica que la tesis adjunta es la aprobada y registrada en esta dependencia.

Firma

Aclaración

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

[1] Advertencia: Se informa al autor/tesista que es conveniente publicar en la Biblioteca Digital las obras intelectuales editadas e inscriptas en el INPI para asegurar la plena protección de sus derechos intelectuales (Ley 11.723) y propiedad industrial (Ley 22.362 y Dec. 6673/63. Se recomienda la NO publicación de aquellas tesis que desarrollan un invento patentable, modelo de utilidad y diseño industrial que no ha sido registrado en el INPI, a los fines de preservar la novedad de la creación.