

### 1. Objetivos del trabajo

El propósito de este trabajo es analizar y difundir las características del contrato de leasing, un instituto jurídico y herramienta económico – financiera que se encuentra en lo que respecta a la utilización por parte de los agentes económicos potencialmente involucrados en la misma en una etapa poslanzamiento, y que tal vez en lo que respecta a su utilización por parte del sector productivo podíamos afirmar que se trataba hasta hace poco de una alternativa para la incorporación de tecnología para el sector BRILLANTE.... por su ausencia. En esta oportunidad vamos a delinear los elementos distintivos del “negocio” leasing y los aspectos jurídicos más salientes del contrato, para abordar sus antecedentes y tratamiento impositivo vigente en una próxima entrega.

### 2. Características del contrato

El contrato de leasing, consiste en el alquiler de un bien mueble o inmueble otorgando al locatario que en la terminología del contrato, es llamado “tomador” la opción de compra, luego de transcurrido un lapso de tiempo. Durante el tracto contractual en que el bien es entregado por el llamado “dador” para su utilización por parte del tomador, aquel continúa detentando el dominio del bien, por lo que durante esta etapa el contrato se asimilaba a la locación de cosas, hasta el momento que en caso de que el tomador haga uso de la opción de compra el bien objeto del contrato pasa al dominio del tomador y esta etapa de la operación se asemeja a un contrato de compraventa.

Podemos definir sintetizando a partir de lo extraído por Lavalle, Cobo y Pinto<sup>1</sup> que el contrato de leasing reúne las siguientes características: a) consensual: el contrato se perfecciona por el solo consentimiento de las partes (art. 1140 C. Civil); b) Oneroso: existen prestaciones para ambas partes (art. 1139 C. Civil); c) bilateral o sinalagmático: genera obligaciones para ambas partes (art. 1139 C. Civil). En algún caso se podría dudar acerca de si no nos encontramos con un contrato trilateral cuando en la modalidad de leasing financiero, se desprende la figura del dador del bien (una entidad financiera o con objeto específico) del fabricante del bien objeto de la operación, en algunos aspectos, como en caso de convenios de recompra del bien por parte del fabricante si el tomador no ejerce la opción de compra o cláusulas por garantías por vicios de la cosa. En general la relación dador – tomador y la relación dador - fabricante son objeto de sendos contratos es-

pecíficos, por lo que la característica de bilateral no se altera. d) conmutativo: aún cuando existe una condición suspensiva en el contrato en relación a que el tomador puede optar por adquirir la cosa o no, desde el mismo inicio del contrato se conocen las obligaciones que deben cumplir ambas partes. e) de tracto sucesivo: el contrato se extiende durante un lapso de tiempo; f) de ejecución diferida: en el caso de ejercitarse la opción de compra; g) de adhesión: en la mayoría de los casos, en particular en los contratos de leasing financiero el acuerdo surge de formularios elaborados por el dador que pueden ser aceptados o no en su conjunto. Esta característica es importante cuando consideramos la regla interpretativa a la que van a estar sujeta las posibles controversias que se susciten en materia contractual y que en este caso van a estar a favor del tomador, en tanto es la parte que adquiere el carácter de adherente del contrato; h) comercial y de empresa: esta característica está dada esencialmente por el carácter del dador, tanto en el leasing operativo como financiero, y que se extiende al tomador en la modalidad que estamos analizando para servir de herramienta para la tecnificación empresarial; i) “Intuitu personae” en general los contratos de leasing contienen cláusulas anulándole la posibilidad al tomador de sustituirse por un tercero durante el tiempo de ejecución contractual, sin la conformidad del dador; j) financiero: porque su causa es una financiación; k) de administración y disposición de bienes: según el contrato se analice en la etapa de la locación y luego de ejercerse la opción de compra; l) tipificado: a partir de la sanción de la ley 24.441 y luego con la sanción de la ley 25.248 el contrato encuentra regulación legal; m) no formal y formal según se trate de bienes muebles o inmuebles respectivamente, ya que para estos últimos se requiere solemnemente la forma escrita.

Podemos distinguir este contrato de otros como: a) la locación de cosas en donde el locatario no tiene la opción de adquirir el bien b) la compraventa a plazos, en esta última la transferencia de dominio opera desde el mismo momento de celebración del contrato, siendo diferido el pago del precio objeto de la compraventa c) el arrendamiento –venta, este contrato constituye una operación de venta final cierta donde el tomador no tiene la opción de elegir sino que con el pago del último alquiler la operación se convierte en una compraventa.

Este contrato está destinado a cumplir con diversos objetivos que persiguen tanto el dador como el tomador por lo que de acuerdo al énfasis sobre cual está sustentada la relación bilateral contractual es que el contrato adopta distintas modalidades que vamos a analizar.



### 3. Objetivos del contrato de leasing

Los objetivos perseguidos por los contratantes del leasing podemos clasificarlos en dos tipos: 1) aquellos relacionados con las características del bien objeto de contrato, es decir desde el punto de vista de tomador, aquellos aspectos relacionados con la aplicación de los fondos y la rentabilidad que la incorporación de ese bien puede generar a la estructura empresarial y 2) aquellos objetivos que dan prioridad a otorgar u obtener, según estemos hablando del dador o tomador respectivamente, una fuente de financiamiento adicional que permita la incorporación de bienes de capital en la empresa.

#### 3.1. Objetivos relacionados con la incorporación del bien a la empresa

Desde este punto de vista podemos clasificar como objetivos que constituyen la causa – motivo del contrato de leasing entre otros los siguientes:

##### Para el dador

a) El contrato es una buena vía para hacer conocer nuevos productos en los casos en que los clientes, por distintas razones, características, precio, aspectos culturales, se dificulte su penetración en el mercado. Por ejemplo esta modalidad contractual puede ser utilizada por un fabricante de bienes de capital que introducen una modalidad productiva distinta a la que viene utilizándose. Un caso que podemos mencionar sería el de un fabricante de una sembradora que utiliza el sistema de siembra directa que se enfrenta a clientes, productores agropecuarios que vienen haciendo siembra convencional y no se animan a invertir en una máquina, pero tal vez acepten recibirla por un período de alquiler abonando una suma menor a la que resulta de adquirirla y una vez que están conformes de las bondades de la misma saben que el dinero invertido en alquileres no se pierde porque hay una opción de compra por un valor residual, que no existe en caso de realizar las labranzas directas a través de contratistas, permitiendo que el productor de no estar de acuerdo con su funcionamiento no ejerza esta opción.

b) Permite al dador alcanzar objetivos de calidad total y satisfacción plena de los tomadores, al facilitarles el acceso a la nueva tecnología y además prestar servicios de asistencia a lo largo de la vida del bien para asegurar un mejor funcionamiento y una mayor capacidad de utilización, sobre todo teniendo en cuenta que muchos de los bienes que se ofrecen y que podemos calificar con el neologismo “tecnología de punta”, representan a la vez una brecha tecnológico - cultural para los tomadores en algunos casos que no es solo motivo de los libros de la sociología de la tecnología o de la globalización, sino que podemos mencionar concretamente casos de computadoras o maquinaria adquirida y no utilizada que ha pasado a formar parte de los depósitos y archivos de las empresas, dejando a su paso el sabor amargo de una inversión improductiva para el adquirente y probablemente la pérdida de un cliente para el vendedor

##### Para el tomador:

a) El contrato de leasing constituye una eficaz herramienta para solucionar el problema del riesgo generado por el “atraso tecnológico” ya que la aparición de más y mejores bienes de capital que aumentan la rentabilidad de los activos y generan ventajas estratégicas respecto de los competidores. con más alcance, capacidad, mayor precisión en la tarea, en particular son muy codiciadas aquellas que eliminan costos operativos y acortan los procesos productivos etc. son ofrecidas por el sector industrial, en particular el relacionado a los sectores de la informática y telecomunicaciones y existen algunos otros dignos de mencionar como la agroindustria, la industria automotriz y de maquinaria pesada etc.

b) Es una herramienta eficiente para contar con apoyo permanente del proveedor de bienes de capital en cuanto a los servicios de post - venta y mantenimiento de los bienes y además permite en los casos de los contratos en que el dador proporciona servicio integral de garantía, actualización y mantenimiento de conocer y programar los costos operativos de cada bien, pudiendo medir mejor su rentabilidad y facilitando el planeamiento.

c) La Posibilidad de conocer la capacidad operativa de los bienes de capital mediante su efectivo uso, y no a través de los folletos y especificaciones técnicas sin necesidad de realizar fuertes inmobilizaciones de capital, permitiendo un menor costo de oportunidad en caso de tomar una decisión equivocada en cuanto al bien de capital elegido, descomprimiendo el proceso de toma de decisiones.

#### 3.2. Objetivos relacionados con la elección de la fuente de financiamiento.

Estos objetivos están ligados a dos aspectos: a) aquellos ligados al contrato como un negocio financiero b) aquellos que relacionan al leasing como una fuente de financiamiento distinta de la tradicional.

##### Para el dador

a) Representa un negocio de tipo financiero ya que el dador que puede ser una empresa fabricante, o comercializadora de los bienes objeto del contrato que lo hace en forma complementaria al esfuerzo de venta, o un negocio puramente financiero cuando el dador en una entidad financiera regida bajo el régimen de la legal de entidades financieras, o una empresa cuyo objeto específico sea la celebración de contratos de leasing, percibiendo una renta por diferencia entre los montos de alquileres devengados mas el valor de la opción de compra, en los casos en que la misma sea realizada por el tomador, respecto del monto entregado al proveedor para la compra del bien si es una entidad financiera o sociedad con ese fin específico, o respecto del precio de venta contado al que el fabricante o vendedor pone a disposición a la venta el bien.

b) Cuando el sistema financiero se encuentra frente a escenarios recesivos como el que está sufriendo nuestro país



en la actualidad, a partir de la crisis del Mercosur, se acrecientan las exigencias del sector en cuanto a resguardos y garantías respecto del otorgamiento de créditos. El leasing al permitir que el bien objeto de la operación continúe en el dominio del dador, durante el período de locación le otorga a este garantías adicionales.

#### **Para el tomador**

a) Representa una fuente de financiamiento que le permite acceder a bienes del activo fijo sin utilizar las fuentes de financiamiento tradicionales: la financiación mediante préstamos, o con aportes de capital propio, que tienen límites para su acceso, en particular nos referimos a la baja tasa de ahorro interno, a la estructura de financiamiento promedio a la que accede el sector Pyme que nos muestra lo cercana que se encuentra el sector al ratio máximo de endeudamiento que los proveedores de fondos admiten para el otorgamiento de créditos.

b) Le permite evitar la inmovilización de capital. La posibilidad de contar con bienes de capital sin necesidad de inmovilizar fondos para transferir una menor parte del capital de trabajo empresario a la adquisición de activo fijo es uno de los aportes que esta herramienta económica – financiera brinda, y que constituye una necesidad para el sector Pyme si consideramos su nivel de endeudamiento y la escasa rentabilidad promedio de muchas de sus unidades productivas.

c) Si el objetivo de la empresa es disminuir la carga tributaria que pesa sobre el sector, y que ha sido motivo de gran inquietud en este año a partir de las reformas tributarias establecidas en la leyes 25.063 y 25.239, se pueden verificar ventajas impositivas respecto del acceso a los bienes mediante la modalidad de compraventa a plazos.

d) Cuando el tomador se encuentra en dificultades en cuanto a su estructura patrimonial, de manera que la obtención de créditos se encuentra inaccesible, aún incluso aquellos en los que se ofrece garantía real, esta puede ser una salida que le brinda libertad para acceder a nuevo material tecnológico sin alterar la estructura patrimonial del ente.

## **4. Tipos de leasing**

Sin perjuicio de que todos los objetivos mencionados concurren a conformar la causa que determina la relación jurídica bilateral podemos distinguir a partir del énfasis en los objetivos que se persiguen al celebrar un contrato de leasing distintos tipos. Estos objetivos nos llevan a seguir la línea de pensamiento del autor italiano Ruozzi<sup>2</sup> que habla de la existencia de “los contratos de leasing” que abarcan una amplia variedad de contratos entre los que podemos distinguir dos tipos de contratos de leasing: 1) el leasing operativo; 2) el leasing financiero. Esta clasificación que se origina en las diferencias respecto a los objetivos que persiguen el dador y el tomador se ha trasladado al campo normativo. En la evolución jurídica del contrato, las normas legales que se dictaron para regular esta herramienta y que pasaremos a analizar se diferencian considerando, si se trata de un leasing operativo o financiero, por lo está clasificación originada en cuestiones que hacían al objeto del contrato derivó en la creación de tipos jurídicos de contratos diferentes, aun cuando resta trabajar en materia nor-

mativa para diferenciar jurídicamente ambas tipologías.

### **4.1. Leasing Operativo**

Este tipo de leasing es aquel en el cual la relación jurídica entre el dador y el tomador está enfatizada en los objetivos planteados en el punto 3.1.- Este contrato es donde más claro se distinguen las dos etapas del contrato: El período de alquiler donde el dador cede temporariamente el uso del bien que fabrica o adquiere, al tomador y normalmente junto con la cesión del bien le ofrece asistencia de postventa, aún fuera del período de garantía ofrecido, y el momento de la opción donde el tomador elige y decide si quedarse con el bien al precio para la opción pactado o devolverlo o incluso sustituirlo por otro bien fabricado o provisto por el dador y celebrar un nuevo contrato de leasing. Además en muchos casos se permite al tomador optar antes del período previsto por adquirir el bien mediante un pago adicional.

### **4.2. Leasing Financiero**

En este caso lo primordial es que el contrato de leasing es utilizado como herramienta financiera para acceder al bien. En este caso la voluntad del tomador es adquirir desde el mismo momento en que se celebra el contrato el bien a través de este mecanismo y para el dador el objetivo primordial es obtener una renta por la locación financiera del mismo, y no brindar otros servicios complementarios ni tampoco facilitar la colocación del bien en el mercado. En general en estos casos el dador no es el fabricante del bien sino una entidad financiera o con fines específicos y las motivaciones están más relacionadas con los objetivos del punto 3.2.-

## **5. Marco legal para el leasing**

### **5.1. Antecedentes normativos pre-legales**

Además de las normas de la legislación de fondo que fueron utilizadas en forma supletoria para regular este contrato, - el contrato de locación de cosas y el contrato de compraventa -, la vieja ley de entidades financieras Nro. 18.061 ya autorizaba a los bancos de inversión y a las Compañías financieras a dar en locación bienes de capital adquiridos con tal objeto<sup>3</sup>.-

Respecto de antecedentes normativos en relación a la legislación en materia de derecho tributario positivo el contrato no contaba con antecedentes en las leyes impositivas respecto a su encuadre tributario dentro de los hechos imposables identificados en las leyes respectivas, por lo que ante la ausencia de precisiones legales, existieron diversos pronunciamientos de la administración tributaria.

### **6.2. Antecedente legal: la ley 24.441**

Finalmente el Poder Legislativo dictó la ley 24.441<sup>4</sup> que no regulaba exclusivamente el contrato de leasing, sino que también abarcaba otros aspectos como por ejemplo el instituto del fideicomiso. El artículo 27 de la ley define al contrato como aquel que tenía por objeto la locación de cosas a los



que se le agregue una opción de compra a ejercer por el tomador. Esta ley fue derogada solo en lo que respecta al contrato de leasing por la ley 25.248, <sup>5</sup> que fuera promulgada parcialmente.

De esta manera el contrato de leasing pasó de la categoría de innominado a ser un contrato tipificado, pero previo a describir los principales aspectos que fijaba el plexo normativo, debemos puntualizar tal como afirmábamos en el punto 4 anterior, que el leasing abarca un conjunto de contratos que alcanzan una variada gama, de los cuales no todos se encuentran descriptos en el texto legal, por lo que nos vamos a encontrar frente a relaciones bilaterales de naturaleza contractual en las que no se verifica la coincidencia con el postulado normativo por lo que a partir de la vigencia de esta ley podemos clasificar a aquellos contratos en dos tipos

- ❖ Contratos de leasing tipificados
- ❖ Contratos de leasing no tipificados

Para los primeros se aplican las normas de la ley 25.248, para los segundos se podría en primera instancia suponer que subsiste la situación anterior en donde se aplicaban en forma supletoria los contratos de locación y compraventa de la legislación de fondo, los dictámenes de la Dirección General Impositiva y la jurisprudencia, pero a esto se agrega que la ley 25.248 y su antecesora la ley 24.441 también se convierten en una referencia normativa “por exclusión”, en relación a los contratos de leasing tipificados, ya que subsiste el principio de autonomía de la voluntad que establece el art. 1204 del Código Civil.

Las consecuencias jurídicas de la existencia de contratos de leasing que no respondan a los lineamientos de la ley es una cuestión que seguramente va a suscitar la intervención del poder jurisdiccional, si no se plasma esta falta de regulación en una modificación legal que refleje otras situaciones del “negocio leasing” que la ley actual no ha contemplado. En estos casos nos vamos a encontrar frente al principio de autonomía de la voluntad que rige en materia contractual, frente a las cláusulas que puedan ser tildadas de ilegales al no encontrar marco normativo que las mencione.

Vamos a mencionar cuatro aspectos básicos de la ley 24.441 hoy derogada como antecedente, que serán de nuestro interés para analizar la evolución normativa que surge con la ley 25.248 y debido a que la regulación de su tratamiento tributario se deriva de decretos reglamentarios de la ley anterior, ya que la ley actual aún no ha sido reglamentada.

### 6.2.1. Sujetos

La ley clasificaba a los dadores en dos tipos:

a) los mencionados en el artículo 27 inciso a) que responden al denominado leasing financiero cuando el dador sea:

- ❖ una entidad financiera o
- ❖ una sociedad que tenga por objeto la realización de estos contratos

b) los mencionados en el artículo 28 que responden al

leasing operativo:

- ❖ pueden ser dadores 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.

La ley 25.248 abandona esta tipificación subjetiva para distinguir a las modalidades del negocio entre el dador y el tomador, pero sin marcar diferencias en cuanto a la forma jurídica (regulada por la ley 21.526) u objeto social de la entidad como veremos en el punto 6.3.8

### 6.2.2. Objeto del contrato

Luego mencionaba el artículo 27 otras características del contrato relativas al objeto del mismo estableciendo

- a) que se refiera a cosas muebles individualizadas compradas por el dador a un tercero o inmuebles del dador para locarlos al tomador.

### 6.2.3. Precio del contrato

El artículo 27 establece además

b) que el precio de la locación, denominado por la ley como canon, tenga relación con la amortización del valor de la cosa, en función de su vida útil, según criterios de contabilidad generalmente aceptados y aclara que no se aplican los plazos mínimos y máximos que se fijan en la legislación de fondo para la locación de cosas. Veremos que esta restricción fue dejada de lado por la ley 25.248. Esta norma pretendía evitar la utilización del contrato para encubrir una compraventa lisa y llana, pero le daba mucha rigidez al contrato y originaba una cierta inseguridad jurídica respecto de su remisión a principios de contabilidad que no son uniformes a lo largo de tiempo, ni tampoco territorialmente y sobre todo que los principios de contabilidad se encuentran relacionados a pautas de razonabilidad y no a parámetros objetivos de medición como podría ser una cantidad fija de años etc.

c) Que el tomador pueda optar por comprar la cosa, pagando un precio fijado en el contrato que responda al valor residual de la misma. La opción se puede ejercer cuando el tomador haya pagado la mitad de los períodos de alquiler estipulados o antes si así se convino.

### 6.2.4. Casos de quiebra del dador o tomador

Establecía el artículo 31 que en caso de quiebra del dador el contrato continuaba por el plazo convenido permitiéndole al tomador ejercer la opción de compra por lo que la norma pretendía establecer una especie de privilegio al tomador frente a la masa de acreedores de la quiebra. Cuando la quiebra alcanza al tomador, él síndico tenía un plazo de 60 días para optar por continuar el contrato o resolverlo, caso contra-



rio se considerará resuelto el contrato.

Con posterioridad a la sanción de esta ley se modifica la ley de Quiebras por ley 24.552 con criterios en cuanto a los privilegios que se venían sosteniendo en la ley 19.551, por lo que se van a producir dudas respecto de cual es la norma jurídica aplicable respecto si vamos a considerar que la Ley de Quiebras ha modificado la ley 24.441 o se da preeminencia a una ley especial anterior respecto de una ley general posterior.

### 6.3. La ley vigente 25.248

Este contrato en nuestro país no ha tenido la presencia en la vida comercial que ha adoptado en otros países como Brasil en Latinoamérica o España. Algunos especialistas enfocan este problema a la falta de difusión de su normativa y sus ventajas, pero otros argumentaban que la falta de una norma jurídica ágil que recepte las inquietudes de los agentes económicos celebrantes de estos contratos. La ley anterior, si bien no debemos restarle el valor de haber tipificado el contrato, no establecía un marco jurídico del todo adecuado y constituía una de las causas de que este contrato se encontrara algo adormecido en comparación con la utilización que de esta herramienta se realizara en otros países como los mencionados. Surge entonces la ley 25.248 que ha recogido muchas de las observaciones y planteos que ya desde antes de la misma vigencia de la ley anterior fueran expresados por la doctrina.

#### 6.3.1. Concepto legal de leasing

La ley anterior no definía al contrato como la hace la ley actual que define al contrato como aquel acuerdo en el que el dador transfiere al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce contra el pago de un canon y le confiere la opción de compra por un precio.

La ley define que la transmisión del bien de manos del dador al tomador no implica una transmisión de dominio, sino solo la tenencia para su uso y goce por lo que este derecho del tomador no debe confundirse con el derecho real de usufructo, sino que es un derecho personal del tomador concedido por el dador, por lo que las normas supletorias en materia de derechos reales no serían aplicables a las relaciones jurídicas emanadas de este tipo de contrato.

Finalmente el concepto legal define la modalidad mas utilizada en este contrato cual es la de fijar una opción de compra a favor del tomador por un precio determinado en el contrat

#### 6.3.2. Objeto de contrato

El art. 2 de la ley 25248 menciona que el contrato abarca "las cosas muebles e inmuebles, marcas patentes o modelos industriales y software de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing".

Puede ser objeto del contrato de leasing las cosas muebles o inmuebles y los bienes intangibles, pero quedan excluidos los bienes fungibles ya que se limita el contrato a aquellos bienes ciertos y determinados, que puedan ser identificados, característica que no es aplicable a aquellos bienes.

### 6.3.3. Precio del contrato: canon y opción de compra

La ley recepciona el principio de autonomía de la voluntad <sup>6</sup> estableciendo que el monto y la periodicidad del canon lo fijan las partes libremente. No tiene plazos máximos de la duración del contrato como en el caso del contrato de fideicomiso que fija un plazo máximo de 30 años. Tampoco la ley fija una relación entre el monto del canon y la amortización del valor de la cosa en función de su vida útil de acuerdo principios de contabilidad como lo hacía su antecesora la ley 24.441 lo que flexibiliza mucho el contrato para adecuarlo a las distintas alternativas que el negocio leasing plantea, tanto para el dador como para el tomador en función de los distintos objetivos que planteáramos en los puntos 3.1 y 3.2 anteriores. Respecto del precio de la opción de compra la ley sólo establece que el mismo se encuentre fijado en el contrato o que sea determinable según procedimientos o pautas pactadas por las partes. En consecuencia la ley sólo exige que no se haya omitido consignar acerca del precio de la locación un importe o un mecanismo para su fijación como podría ser un precio de plaza o promedio en un mercado o cualquier pauta o incluso podría fijarse una condición respecto de la fijación de dicho precio.

#### 6.3.4. Modos de obtención del bien

El artículo 5 de la ley especifica la forma por la cual el bien objeto del contrato es obtenido por el dador para transmitirlo al tomador. Estas modalidades no se encontraban especificadas en la ley anterior sino que en los decretos reglamentarios se establecían ciertas condiciones para calificar al leasing como operativo o financiero.

La ley establece como modalidades posibles para la obtención del bien las siguientes:

- a) un bien comprado por el dador a un tercero indicado por el tomador
- b) comprar el bien el dador según lo solicitado por el tomador o por catálogos o descripciones identificadas por éste.
- c) Comprarse por el dador para sustituir al tomador en su carácter de adquirente en un contrato de compraventa que el tomador había celebrado previamente.
  - a) Un bien propiedad del dador adquirido con anterioridad a la celebración del contrato.
  - b) Un bien que el dador le adquiere antes o por el contrato al tomador y lo trasmite al tomador en leasing.
  - c) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él. Cuando en este caso se refiere a título que le permita celebrar el contrato debemos tener en cuenta que el contrato tiene una etapa en la que el tomador puede ejercer una opción para detentar el dominio del bien por lo que el dador no puede transmitir aún cuando dicha transmisión esté sujeta a una condición suspensiva cual es la de que el tomador ejerza la opción de compra, un derecho mayor al que ostenta por lo que no podría el dador que reúne la calidad de usufructuario de un bien cuya nuda propiedad es de un tercero celebrar un



contrato de leasing sobre dicho bien, salvo que subsane por otro acto jurídico ese status jurídico.

Esta tipificación acerca de las formas como se obtiene el bien abandona el criterio anterior de la ley 24.441 que utiliza una clasificación subjetiva en función de la figura del dador distinguiendo por una parte a las entidades financieras y de objeto específico por un lado al que se les establecía un régimen impositivo distinto y a la figura del dador fabricante o importador con limitaciones para el otorgamiento del contrato solo a los bienes muebles y un tratamiento impositivo diferente.

Si bien estos dos tipos representaban al leasing financiero y operativo respectivamente, según los objetivos que ya analizáramos en los puntos 3.1 y 3.2 anteriores esta nueva clasificación se ajusta más a la realidad económica porque define los tipos contractuales en función del negocio en sí y no de tipos subjetivos, lo que representa un avance en cuanto a acercar la brecha entre la regulación normativa abstracta y el desarrollo de la relación consensual bilateral desde el punto de vista económico.

Estas modalidades clasificadas parecieran tener como objetivo aportar certeza en materia normativa en cuanto a quien es el sujeto responsable por el cumplimiento de ciertas contraprestaciones y garantías que veremos en el punto siguiente, que no estaban expuestas con total claridad en el texto anterior, pero además en ellas subyace la clásica distinción entre los distintos tipos de leasing ya caracterizados. Las formas de obtención del bien mencionados en los tres primeros incisos responden a las características del leasing financiero en donde el dador se aprovisiona del mismo a través de un tercero, mientras que el inciso d) del art. 5° tipifica el leasing operativo, ya que el bien es provisto por el dador, sin tener que recurrir en el momento de celebración del contrato a un tercero que lo provea. Por su parte el modo enunciado en el art. 5° inc e) responde al negocio financiero llamado "lease back" en donde el tomador trasmite el dominio del bien al dador para que este celebre un contrato de leasing a su vez con el tomador que, el que en caso de ejercer al final del contrato la opción de compra retoma el dominio del bien que dio origen al contrato de leasing. Por último la modalidad del art. 5° inc. f) es más abierta y puede abarcar a ambos tipos de leasing, el financiero o el operativo.

### **6.3.5. Responsabilidades, acciones y garantías sobre el bien**

En los casos en los que el dador adquiere el bien solicitado por el tomador que enuncian los incisos a), b) y c) del artículo 5 descripto en el punto anterior el tomador puede reclamar al vendedor del bien sin necesidad de que le dador le ceda los derechos propios de su calidad de adquirente, todos los derechos que el dador posea en su calidad de adquirente por lo que existe una subrogación de rango legal de derechos sin necesidad de convención entre las partes por lo que no es necesario la notificación fehaciente al deudor, - vendedor del bien - que estable la legislación de fondo para el caso de la cesión de derechos.

Además el contrato puede establecer una cláusula en la que el dador se libera de las responsabilidades de la entrega

y de la garantía de evicción y de vicios redhibitorios. Esta cláusula del segundo párrafo del art. 6 de ley que otorga al dador la posibilidad de librarse de estas responsabilidades es uno de los requerimientos que el sector solicitaba para dar impulso al leasing financiero ya que las entidades preferían en muchos casos celebrar un contrato de mutuo con garantía real sobre los bienes para evitar las responsabilidades que por fallas en el funcionamiento pudieran originar en acciones del tomador contra la entidad y no contra el fabricante o importador del mismo.

La responsabilidad sobre la entrega, garantía de evicción y vicios redhibitorios del bien le cabe exclusivamente al dador en los casos en que éste era propietario del bien con anterioridad a la celebración del contrato o cuando el dador es el fabricante importador, vendedor o constructor del bien, como es en general en los casos de leasing operativo cuando el fabricante entrega un bien producido en la empresa sea a pedido o no del tomador, o en el leasing financiero cuando las entidades entregan bienes al tomador que había recibido como dación en pago en casos de ejecuciones originadas en contrato de mutuo o préstamo y se responsabilizaban por el bien entregado.

Cuando el bien era propiedad del tomador y es adquirido por el dador para ceder a su vez al tomador en un contrato de leasing el dador queda liberado de responsabilidad por la entrega, garantía de evicción y vicios redhibitorios, salvo que las partes pacten lo contrario.<sup>7</sup>

Para el caso en que el bien fue recibido por el dador por distinto título (art. 5° inc. f) ley 25.248) se aplicaran las normas de los puntos anteriores respecto de ser el sujeto responsable o no por la entrega, garantía de evicción y vicios redhibitorios.

### **6.3.6. Leasing de servicios o "llave en mano"**

El art. 7° de la ley 25.248 establece que además del bien principal puede extenderse como objeto del contrato de leasing a todos los servicios y accesorios que integren las prestaciones objeto del negocio como "el diseño, la instalación, puesta en marcha, y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

Esta norma no puede interpretarse de manera extensiva respecto a que el objeto del contrato puede alcanzar a los tipificados en la locación de servicios, sino que siempre teniendo en cuenta que el objeto del contrato debe ser un bien en los términos del artículo 2 de la ley puede complementar en forma accesoria al negocio contractual principal aquellos servicios y accesorios, pudiendo incluirse bienes no determinados (como instalaciones eléctricas, cañerías, etc.) y anexas dichas prestaciones al importe del canon. Esta práctica si bien era resistida por los dadores debido a que son elementos que no se pueden en general recuperar por parte del dador en caso de que el tomador no ejerza la opción de compra, pueden ser incluidos para que el contrato pueda alcanzar instalaciones y obras bajo la modalidad de "llave en mano" de manera de no dejar aspectos de la inversión fuera de la órbita del contrato.

### **6.3.7. Formalidades del contrato**

Los artículos 8, 9 y 10 establecen ciertas formalida-



des a cumplir en materia contractual. El art. 8 establece la obligación de utilizar el instrumento público, esto es la escritura pública, para los casos de leasing en los que el bien objeto de la operación sea inmuebles, buques o aeronaves. Este requisito es congruente con lo ya solicitado por la ley registral en materia de estos bienes y le da un carácter solemne en estos casos a este contrato como ya adelantamos en el punto 2 al caracterizar el mismo.

Cuando se refiere el contrato a los demás bienes esta exigencia de formalidad decae, pudiendo celebrarse el mismo por instrumento público o privado.

Además el art. 8º establece el requisito de la inscripción registral del contrato para que el mismo sea oponible a terceros, exigencia que ya establecía su antecedente la ley 24.441. Dicha inscripción debe practicarse en el registro que corresponda de acuerdo a la naturaleza del bien y puede realizarse desde la fecha de celebración del contrato, aún cuando la entrega de la cosa objeto del mismo sea diferida, pero para que los efectos de la oponibilidad rijan desde la entrega del bien la ley establece un plazo de 5 días hábiles desde esa fecha para su inscripción. En caso de no cumplirse con este plazo la ley prevé que el contrato será oponible a terceros desde la fecha de su inscripción. Para las cosas muebles y software fija que la inscripción se realizará en el registro de Créditos Prendarios del lugar donde las cosas se encuentren o en el lugar donde las cosas o software deban ponerse a disposición del tomador, en caso de inscripción celebrada antes de la entrega de la cosa. El art. 8 también fija plazos máximos para la validez de la inscripción: 20 años para inmuebles y 10 años para los demás bienes, pero estos plazos no implican que el contrato tenga plazo de duración máximo legal. Este lapso se circunscribe a la validez de la inscripción registral por lo que el contrato puede abarcar un plazo mayor, y en este caso antes de la fecha vencimiento de la inscripción podrá renovarse la inscripción para que los efectos de oponibilidad ante terceros subsistan. La ley permite esta renovación por rogatoria del dador u orden judicial.

Los artículos 9º y 10º de la ley 25.248 remiten a las normas en materia registral reguladas por otras normas jurídicas según la naturaleza de los bienes y en particular hace referencia a los artículos de la ley de prenda con registro en sus artículos 12, 13 y 19 referidos a los contratos de leasing que abarquen cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, a las restricciones en materia de traslado de los bienes a otro lugar sin el consentimiento del dador, y a la expedición del certificado que debe emitir el Registro que corresponda respectivamente.

La ley establece en su artículo 11 la oponibilidad del contrato inscripto a los acreedores de las partes, pudiendo los acreedores del tomador subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra. Por ello este requisito de inscripción del contrato, si bien puede entenderse que constituye para el caso de bienes no registrables un exceso formal respecto por ejemplo de los contratos de compraventa y locación de cosas, que son sus antecedentes más inmediatos, los que no establecen que deba cumplirse con este tipo de exigencias, sostenemos que ello no es así por cuanto las características particulares del contrato respecto de la separación de las personas del tenedor (tomador) y del dueño (dador) pudieran

derivar en la falta de seguridad jurídica para las partes e incluso para los terceros. Por lo tanto consideramos que es un recaudo por demás conveniente como plataforma para la expansión de los negocios bajo esta modalidad contractual.

### 6.3.8. Casos de quiebra del tomador y del dador

La ley 25248 en su artículo 11 segundo párrafo reitera las cláusulas que ya analizamos para el caso de concurso o quiebra del dador o tomador, pero quedaría subsanada la incertidumbre jurídica respecto de la aplicación de la ley de Quiebras 24.522 o la ley específica por cuanto la ley 25.248 es posterior a aquella y a la vez es ley especial.

También agrega este artículo respecto de su antecedente<sup>8</sup> que para el caso de concurso preventivo el deudor puede optar por continuar el contrato o resolverlo siguiendo las normas del art. 20 ley 24.522. De no ejercer la opción en dicho plazo el contrato se considera resuelto de pleno derecho por lo que el tomador debe restituir el bien al dador inmediatamente, por el juez del concurso o quiebra a petición del dador con la sola exhibición del contrato inscripto sin necesidad de trámite o verificación previa. Además el dador puede reclamar en el concurso o en la quiebra el canon adeudado que se haya devengado hasta la devolución del bien en el concurso o hasta la sentencia de quiebra y demás derechos que resulten del contrato. Aquí nuevamente surge la importancia que la ley le da a sostener el cumplimiento del contrato y en general de las relaciones contractuales vigentes durante el tracto concursal pero a la vez le otorga garantías al dador donde vuelva a marcarse destacadamente la obligación de inscribir el contrato para ejercer estos derechos.

### 6.3.9. Derechos del tomador al uso y goce del bien

El tomador ha recibido el bien de manos del dador y puede usar y gozar en forma plena del bien de acuerdo a su destino pero no puede venderlo gravarlo ni disponer de él según lo establece el art. 12 de la ley. La transmisión del bien al tomador no implica como vimos al conceptualizar al contrato que éste detente el dominio del mismo desde el mismo momento de la entrega del bien, sino que este status jurídico de dueño solo será alcanzado en el momento de aceptar la opción de compra y abonar el precio pactado por ella. Sin embargo en particular cuando el leasing tiene como objeto bienes no registrables el principio del Código Civil relativo a las cosas muebles de que la tenencia implica posesión puede facilitar que el tomador trasmita el dominio del bien que no es de su propiedad y afectar a terceros de buena fe, por lo que la inscripción registral de estos contratos puede coadyuvar a que dicha conducta antijurídica no se verifique.

El último párrafo del art. 12 permite al tomador arrendar el bien, salvo pacto en contrario, pero sin solución de continuidad el texto agrega que el locatario o arrendatario no pueda pretender ejercer derechos sobre el bien que impidan o limiten los derechos del dador. Esto recepciona el principio de que el tomador no puede ceder un derecho mayor o distinto del que posee a partir de la relación contractual celebrada con el da-



dor.

### **6.3.10. Gastos de funcionamiento y mantenimiento del bien**

El art. 12 establece que los gastos de conservación y uso, incluyendo los seguros, impuestos y tasas sobre el bien dado en leasing y las sanciones ocasionadas por su uso son a cargo del tomador, salvo pacto en contrario. La ley anterior no establecía este principio que recepta en general la mayoría de las cláusulas que en la materia las partes venían celebrando, sin perjuicio de que en los casos de leasing operativo donde el dador pretende dar un servicio integral al tomador y se pueda establecer que será el dador es responsable de afrontar todos los gastos derivados del uso del bien.

### **6.3.11. Derechos del tomador a la acción reivindicatoria**

El art. 13 establece la inoponibilidad al dador de la venta o gravamen que el tomador realice o constituya sobre el bien, aun cuando frente a esta conducta disvaliosa del tomador se afecte a terceros de buena fe. La ley prevé que el dador tiene acción reivindicatoria sobre el bien objeto del contrato sobre cualquier tercero que lo posea, pudiendo solicitar el secuestro del mismo de acuerdo a lo dispuesto por el art. 21 inc a) de esta ley.

Esta norma que no se encontraba en su antecedente, la ley 24.441 constituye un aporte a la seguridad jurídica y a la posibilidad de la utilización más intensiva de este contrato, ya que el dador ve fortalecido su derecho con esta acción reivindicatoria. Esta acción se expresaba frecuentemente en las cláusulas contractuales de este contrato, pero al adquirir rango legal no requiere ya el consentimiento expreso del tomador. Incluso junto con esta cláusula los tomador a fin de alertar a terceros sobre las posibles maniobras del tomador hacían constar en los contratos que el bien objeto del mismo debía estar identificado con una leyenda: Bien propiedad de... y el nombre o razón social del dador.

### **6.3.12. Opción de compra anticipada**

El tomador podrá ejercer la opción de compra cuando haya abonado las  $\frac{3}{4}$  partes del canon convenido o antes si lo estipulan las partes. En general los contratos de leasing venían previendo a la posibilidad de ejercer la opción de compra anticipada a favor del tomador fijando montos específicos. A partir de la vigencia de la ley en caso de silencio en el contrato el derecho del tomador podrá ejercer por imperio legal a partir de que se cumpla la condición de pago de  $\frac{3}{4}$  partes que establece el artículo 14 de la ley.

### **6.3.13. Prórroga del contrato**

El art. 15 permite que el contrato pueda prorrogarse a opción del tomador debiendo establecer las condiciones para que dicha prórroga ocurra. Como ya mencionamos la ley no establece no un plazo máximo para el contrato e incluso el art.

26 de la ley fija que no son aplicables los plazos mínimos y máximos fijados por la legislación de fondo para la locación de cosas. Esta libertad de plazos puede facilitar la adopción de esta modalidad contractual para el caso de propietarios de inmuebles que deseen celebrar contratos de locación por un plazo menor a dos y tres años, pero no se trataba de contratos de temporada, que establece la legislación en materia de locación.

### **6.3.14. Transmisión del dominio**

El art. 16 de la ley establece que para que se trasmita el dominio del bien a favor del tomador deben cumplirse con al menos dos condiciones:

- a) el ejercicio por parte del tomador en forma expresa y fehaciente de la opción de compra de acuerdo a las modalidades que se establezcan en el contrato
- b) el pago de precio fijado para la opción de compra.

Estos requisitos ya existían en su antecedente la ley 24.441 y en este caso la ley no admite el pago diferido por parte del tomador para que adquiriera la calidad de dueño del bien como ocurre en el contrato de compraventa.

Sin perjuicio de estos requisitos deberán cumplimentarse aquellos relativos a la inscripción del dominio de los bienes cuando se trate de bienes registrales (v. g inmuebles o automotores), para lo cual la ley establece que las partes en particular el dador, deberán otorgan la documentación y efectos los actos necesarios para la inscripción dominial de este tipo de bienes.

### **6.3.15. Responsabilidad Objetiva del tomador**

Tal como lo establecía su antecedente normativo recae sobre el tomador o guardián de las cosas la responsabilidad objetiva que fija el art. 1113 del Código Civil.

### **6.3.16. Cancelación de la inscripción del contrato**

El artículo 18 establece causales de cancelación de la inscripción del contrato cuando se trata de bienes muebles no registrables y de software. Estas causales no se encontraban expresadas en la ley 24.441 y procuran dar mas transparencia y seguridad jurídica al contrato en particular para estos bienes cuya propiedad no se encuentra volcada en ningún registro por lo que la posibilidad de transmisión de la cosa por parte del tomador sin detentar la calidad de titular del dominio de la misma se acrecienta.

La ley fija como causales de cancelación de la inscripción para estos bienes las siguientes:

- a) por resolución judicial firme dictada en proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar parte.
- b) Si lo solicita el dador o cesionario
- c) Si lo solicita el tomador luego de ejercido conforme el





contrato la opción de compra para lo cual la ley le exige que acompañe constancia de depósito en Banco Oficial o el que corresponde a la jurisdicción en la que se encuentra registrado el contrato del monto de cánones no pagados y del precio de la opción de compra con los accesorios pactados si los hubiere. Además debe acreditar haber interpelado al dador ofreciéndole los pagos y solicitándole la cancelación de la inscripción y otorgarle un plazo mínimo de 15 días hábiles, por carta certificada al domicilio constituido en el contrato. Entendemos que cualquier otro medio fehaciente de notificación puede ser utilizado para cumplir con esta formalidad que la ley exige. Si el dador manifiesta conformidad o no formula observaciones en dicho plazo el encargado de registro procederá a la cancelación del contrato, notificando al dador y al tomador de su resolución. Si el dador en dicho plazo opone observaciones o se estima insuficiente el depósito el encargado debe comunicarlo al tomador, quien a partir de cumplidos estos plazos tiene expedita las acciones pertinentes que hagan a su derecho como es el recurrir por vía judicial.

### 6.3.17. Cesión de contratos o créditos del dador

La ley permite dador, según lo dispone el art. 19, ceder los créditos provenientes del contrato, ya sea por el canon o la opción de compra, remitiéndose a la ley 24.441 en sus artículos 70 a 72 en materia de titulización de dichos derechos. Sin embargo la cesión a terceros por parte del dador no implica que no subsiste la calidad de "intuitoe personae" del contrato en cuanto al tomador. Esta cesión no podrá perjudicar los derechos del tomador al uso y goce del bien, al ejercicio de la opción de compra o a la cancelación anticipada del contrato de así disponerlo el contrato o en virtud del artículo 14 de la ley. La posibilidad de que los dadores, entidades financieras puedan titular sus carteras de contratos de leasing va a permitir en el mediano plazo una baja de la tasa implícita incluida en el monto del canon mas la opción de compra que va a representar una ventaja para el tomador. En la actualidad hay entidades financieras que ofrecen operaciones de leasing de automotores a tasas mas bajas que para los contratos de prenda con registro sobre dichos bienes.

### 6.3.18. Incumplimiento y ejecución del contrato sobre inmuebles

La ley 24.441 ha establecido en su artículo 34 frente a incumplimientos del dador requisitos en materia de plazos en función de porcentajes del canon pagado por el tomador respecto del total de los pagos convenido en el contrato para que el dador pueda ejercer acciones ejecutivas tendientes a producir el desalojo del tomador que tratamos críticamente en un antecedente de este trabajo <sup>9</sup>. La ley 25.248 subsiste en esta posición pero con ciertas modificaciones que han mejorado la técnica legislativa. El texto actual de la ley plantea frente al incumplimiento en el pago del tomador otorgarle los siguientes plazos para que el dador pueda ejercer la acción ejecutiva de desalojo, en caso contrario el juez dispondrá el lanzamiento sin mas trámite.

- a) Si el tomador ha abonado menos de  $\frac{1}{4}$  de canon total pactado tendrá un plazo de solo 5 días para acreditar el cumplimiento de lo adeudado con mas sus accesorios de corresponder de acuerdo a lo pactado en el contrato caso contrario el juez dispondrá el lanzamiento.
- b) Si el tomador ha abonado menos de  $\frac{1}{4}$  y hasta  $\frac{3}{4}$  partes del canon total pactado el plazo alcanza los 60 días.
- c) Si el tomador ha abonado mas de  $\frac{3}{4}$  partes del total del canon pactado el plazo se extiende a 90 días.
- d) Producido el desalojo el dador puede reclamar el canon devengado hasta el lanzamiento del tomador con mas sus intereses y costas e incluso puede reclamar daños y perjuicios por el deterioro anormal del inmueble debido a dolo culpa o negligencia del tomador por la vía procesal pertinente.

### 6.3.19. Secuestro y ejecución para el caso de bienes muebles

La ley 24.441 no establecía norma para el caso de acciones por incumplimiento derivadas de bienes muebles por lo que la ley 25.248 viene a completar el esquema de acciones ejecutivas por parte del dador a fin de garantizar de manera mas apropiada sus derechos ante la mora del tomador en el pago del canon. Así es como que el art. 21 dispone que en estos casos el dador puede:

a) Obtener el secuestro inmediato del bien con la sola inscripción del contrato inscripto y habiendo demostrado que interpeló al tomador con no menos de 5 días a regularizar su situación. Producido el secuestro el contrato queda resuelto.

Sin perjuicio de esta medida el dador puede promover ejecución del contrato por el cobro del canon adeudado devengado hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro y demás cláusulas penales que consten en el contrato.

Respecto del periodo en que la medida tuvo lugar puede darse alguna circunstancia particular en el caso de canon por períodos mayores al mes, ya que el dador puede tener derecho al cobro de un lapso de tiempo prolongado en el que el tomador no tuvo el uso y goce del bien, aun cuando esta circunstancia obedezca a su incumplimiento.

Sin bien esta norma era un reclamo del sector empresario que nucleaba a los dadores de leasing para que las relaciones contractuales provenientes del contrato alcanzaran una mayor seguridad jurídica en particular teniendo en cuenta que en el leasing financiero el dador había completado gran parte de su prestación contractual entregando el bien al tomador, por lo que esta vía ejecutiva que se habilita va a favorecer a la oferta de bienes entregados en leasing por lo que desde ese punto de vista la norma era necesaria, pero consideramos que la misma es criticable en cuanto a la rigidez que plantea frente a la situación del tomador en ciertos tipos de negocios, como es el caso de leasing operativo cuando el tomador se compromete a realizar prestaciones complementarias como por ejemplo hacerse cargo de los costos de mantenimiento, actualizaciones tecnológicas o insumos necesarios para operar el bien que son muy comunes en los casos de computadoras, sistemas de copiado, e incluso con la reforma de la ley 25.248 puede incorporarse mas claramente el software. En este tipos de contratos cuando la prestación del dador no se circunscribe a la



entrega del bien al dador sino que existen obligaciones contractuales para el dador emanadas del contrato de tracto sucesivo a lo largo de su duración, permitir el casi inmediato sequestro del bien a quien no cumplió con su prestación de actualizar o asistir un sistema como los mencionados, y siendo esa la causa por la que el tomador decidió no abonar el canon correspondiente puede constituirse en un premio para el incumplidor contractual, por lo que sin negar la importancia de la norma para ciertos tipos de contratos la misma debería modificarse contemplando que pueda ser dejada de lado por voluntad de las partes al momento de firmarse el contrato. Tal como se encuentra redactada la norma debería ser tenida en cuenta por los tomadores del leasing operativo que prevean en sus contratos obligaciones a lo largo del mismo por parte del dador, y evaluar previa a la celebración del mismo los antecedentes del dador y los riesgos que se toman por la posibilidad de la aplicación de esta norma. En definitiva entendemos que una modificación de la norma que permita el ejercicio pleno de la autonomía de la voluntad en forma expresa, flexibilizando este derecho otorgado al dador va a facilitar el crecimiento del contrato de leasing operativo, permitiendo que el tomador diligente y cauteloso abandone los resquemores de celebrar un contrato de este tipo debido a este derecho de naturaleza cartular que se le concede al dador.

## 7. Perspectivas del leasing en Argentina

La asociación de empresas que actúan bajo esta modalidad se han pronunciado en los medios masivos de comunicación y a través de sus directivos sobre la alta expectativa que la cantidad de operaciones crezca singularmente en los próximos 5 años, siguiendo una tendencia que ya se aprecia considerando que el volumen operado en 1999 fue de casi el doble que el alcanzado el 998, pero a su vez es 13 veces menor al de Brasil<sup>10</sup>, por lo que debemos continuar profundizando sus posibilidades de utilización, tanto actuando como dadores como tomadores, entre las empresas que asesoramos, en particular aquellas del sector Pyme.

Para ello es necesario el dictado de la reglamentación de la ley 25.248, ya que los decretos reglamentarios de la ley anterior han perdido vigencia dada la nueva estructura jurídica y tipificación del contrato, aspectos que analizaremos en una próxima entrega.

### Bibliografía

<sup>1</sup> Lavalle Cobo Jorge E y Pinto Carlos A. "Leasing Mobiliario" Ed Astrea Bs As 1982

<sup>2</sup> Ruozzi Robert, Il leasing, Instituto de Economía Hacientale, Antonino Giffiore Editore, Milán 1971 pag 1.

<sup>3</sup> Ley 18.061: art 17 inc m), art 18 inc j) art 20 inc k)

<sup>4</sup> Ley 24.441 B.O. 9/1/95 arts 27 a 34

<sup>5</sup> Ley 25.248 B.O. 14/06/2000 arts 1 a 29

<sup>6</sup> Código Civil art. 1204

<sup>7</sup> Ley 25.248 art. 6º tercer párrafo

<sup>8</sup> Ley 24.441 art. 31

<sup>9</sup> Leasing. Una herramienta para la tecnificación del campo. Jornada Nacionales de la Empresa Agropeuararia. Tandil. Octubre de 1999.

<sup>10</sup> "Global Leasing Report of World leasing year book" (año 2000).

# COMPUTACIÓN

## CURSOS PERSONALIZADOS

Principiantes y avanzados

**WORD  
EXCEL  
POWER POINT  
PROGRAMAS DGI  
INTERNET  
NAVEGADORES**

**Bajado de información de la red  
(imágenes, textos, etc.)  
Envío y recepción de E-mail.  
Chateo**

**ADEMAS**

**Tipeo textos,  
realizo scaneados,  
confecciono carteles.**

*¡Su pregunta no molesta!*

**Llame al:  
474 8560  
Sr. Andrés**

