

CAPITULO IX

EL CONTRATO DE LEASING

Conocido como el contrato de arrendamiento financiero, que se utiliza como un contrato moderno que responde a la necesidad empresarial de comprar bienes en general que sirvan para el desarrollo y crecimiento de la empresa, tales como inmuebles, maquinaria y equipos, sin que sea para ello necesario obtener una fuerte suma de dinero que implique esta adquisición.

Se considera que ésta es una nueva y moderna modalidad crediticia, que permite a las empresas tener un fácil acceso al financiamiento de activos, pagando cuotas de arrendamiento mensuales por el uso de dichos bienes, que al final pasarán a ser de su propiedad.

Este contrato de gran desarrollo viene a vincularse de cierto modo al mundo de los negocios y de la actividad industrial.

Presenta una nueva y rica modalidad entre el ahorro y la producción. En efecto los industriales requieren muchas veces de recursos financieros adicionales para su desarrollo.

1. DEFINICIÓN

Por el contrato de leasing o arrendamiento financiero, una persona, normalmente industrial, necesitado de recursos financieros para adquirir bienes de capital, maquinaria y equipos o de inmuebles, en una primera etapa se pone en contacto con un proveedor para determinar las condiciones de sus requerimientos. Identificadas las necesidades

entran en contacto con una empresa bancaria o entidad especializada, quienes previo estudio aprueban financiar la compra de los bienes requeridos por su cliente.

Previa firma del contrato, y contra la promesa de que el bien será tomado en alquiler, el Banco procede a adquirirlo del proveedor y entregárselo en arrendamiento al industrial por un plazo determinado generalmente vinculado al plazo de amortización del crédito, y con el pacto de compraventa del bien por un valor que será el residual o uno muy cercano a él.

El nombre del contrato en inglés “leasing” viene del verbo “to lease” que significa tomar o dar arrendamiento.

Los Bancos múltiples han sido facultados para realizar operaciones de arrendamiento financiero, con arreglo a la ley de la materia, pero deberán constituir departamentos separados, claramente diferenciados de las actividades que les son propias. También los Bancos podrán constituir empresas subsidiarias para tal fin.

2. MOMENTOS EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Este contrato de naturaleza múltiple, requiere de tres momentos o etapas importantes.

Primer momento. - La necesidad de una empresa de adquirir determinados bienes. Elige las mejores propuestas de precios y condiciones, y busca en una entidad bancaria la financiación respectiva.

Los bienes que pueden ser objeto de leasing son bienes identificables, generalmente bienes de capital como maquinarias y equipos.

Segundo momento.- El Banco estudia el proyecto presentado por la empresa, y de ser favorable, aprueba la operación, firmándose un contrato de arrendamiento financiero, por el cual el Banco se compromete en adquirir los bienes elegidos por la empresa, a su

nombre, mientras dure el contrato y darlo en uso a la empresa arrendataria a cambio de un pago o alquiler mensual.

El monto de alquiler cubre normalmente el precio de los bienes adquiridos, intereses y gastos y un margen de la ganancia del Banco, con lo cual se amortiza el importe de su costo total.

Tercer momento.- Al finalizar el contrato de arrendamiento, la empresa tiene la opción de compra de dichos bienes, al precio convenido anticipadamente al firmarse el contrato de arrendamiento financiero. Normalmente es un valor residual. Esta opción puede ejercerla el arrendatario en cualquier momento.

3. PARTES QUE INTERVIENEN

A. EL ARRENDATARIO O USUARIO

Es el cliente que determina sus necesidades de requerimiento de maquinaria y equipo o inmuebles para una industria, y que solicita el financiamiento, comprometiéndose en tomarlos en arrendamiento con el pacto de compraventa futura.

B. EL BANCO O UNA ENTIDAD ESPECIALIZADA

Los Bancos están autorizados a realizar esta operación a través de un departamento especializado o a través de una empresa subsidiaria. También están facultadas las sociedades de leasing creadas con este objeto; las obligaciones de estas entidades son las de financiar la compra de los bienes objeto del contrato directamente al proveedor elegido por el usuario o cliente, a darlo en arrendamiento, y a la decisión del cliente, proceder en todo caso a la venta de los bienes en el precio estipulado anteladamente.

C. EL PROVEEDOR

Si bien es cierto tiene una participación marginal, sin embargo muchas veces se lo incluye en el contrato por los efectos relativos a las garantías de los bienes vendidos, capacitación, asesoría técnica, venta de repuestos y otros de tipo técnico.

4. CLASES

- a. Leasing financiero.- Es el contrato de arrendamiento con pacto de compraventa, en las características que hemos venido explicando.

- b. Leasing operativo.- Es una modalidad que permite que el usuario pueda devolver los bienes objeto del contrato por haber devenido en obsoletos para recibir a cambio otros más modernos. Normalmente en estos contratos se faculta a favor del arrendatario de poder solicitar la terminación del contrato en cualquier momento.

- e. Lease-back.- Es una modalidad de leasing en el cual el cliente mismo hace el papel de proveedor. Es decir que él propietario de bienes y equipos procede a vendérselos al Banco o a la sociedad de leasing, la cual a su turno se los arrienda dentro del marco general que hemos señalado, incluyéndose en el contrato el pacto de compraventa al vencimiento del plazo del arrendamiento. En esta clase de contratos el industrial moviliza sus activos fijos haciéndose de capital de trabajo, pero con la ventaja de seguir utilizándolos para la misma finalidad productiva.

- d. El Renting.- Esta modalidad es muy similar al leasing operativo; presupone la existencia de materiales en poder del Banco, los cuales son arrendados al cliente, con pacto de compraventa.

Otra característica del contrato es que se acompañan muchas veces una serie de servicios exclusivos a favor del arrendador, tales como el mantenimiento de los bienes, su reparación, asistencia técnica, etc.

5. OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO

- a. Pagar puntualmente el precio del arrendamiento.
- b. Cumplir con constituir las garantías exigidas por el Banco.
- e. Asumir todas las obligaciones contractuales que incluye el uso adecuado del bien, mantenimiento, cambio de repuestos, información, etc.
- d. Contratar seguros contra toda clase de riesgos.
- e. Devolver el bien al vencimiento del contrato de arrendamiento cuando no se ejerce la opción de compra o antes de su vencimiento a solicitud del Banco como consecuencia de la resolución del contrato.

6. OBLIGACIONES DEL BANCO

- a. Adquirir los bienes que han sido escogidos por el cliente directamente del proveedor, también designado por éste.
- b. Entregar los bienes al arrendatario o facultar al proveedor para que los entregue directamente al usuario.
- e. Garantizar el disfrute del bien y sus condiciones intrínsecas.
- d. Proceder a la venta del bien, en el caso que el arrendatario haga uso de la opción de compra, al precio convenido en el contrato.