

# VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Nicolás Polar\*

## INTRODUCCIÓN

“Considérase Arrendamiento Financiero, el contrato Mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado”<sup>1</sup>

Para el común de las personas, leer la definición consagrada en la Ley del Contrato de Arrendamiento Financiero, mejor conocido como Leasing, les daría a entender simplemente que se trata de una modalidad más de la gran gama de contratos típicos que se manejan en nuestro medio. Sin embargo, si a esas mismas personas se les indicara que sólo en los dos últimos años las operaciones de Leasing han experimentado un crecimiento cercano al 100%, alcanzando un valor cercano a los US\$ 1300 millones<sup>2</sup>, sin duda alguna llegarían a la conclusión de que se trata de algo más que una simple modalidad de contrato. Y, en resumidas cuentas, dilucidar aquéllo que hace diferente a esta modalidad de contrato será el objetivo de nuestro estudio.

Todos somos conscientes que hoy en día el Derecho Mercantil gira en torno a un eje principal: La Empresa; y que a la vez es ésta uno de los principales generadores de cambios y desarrollo en la sociedad, advertidos fundamentalmente en la tecnología y en la informática, por mencionar sólo algunos ejemplos resaltantes

*El contrato de arrendamiento financiero o leasing, como también se le conoce, tiene por finalidad principal permitir a las empresas adquirir bienes de capital sin necesidad de desembolsar en un solo acto el precio de dichos bienes, es decir permite que las empresas renueven sus instrumentos de trabajo aún cuando no cuenten con el efectivo para hacerlo.*

*En el presente artículo, el autor nos ofrece un análisis detallado de las ventajas y desventajas que supone para las partes involucradas llevar a cabo una operación de arrendamiento financiero, permitiéndonos comprender mejor dicha figura.*

---

\* Abogado.

<sup>1</sup> Decreto Legislativo N° 299, art. 1°.

<sup>2</sup> Diario “GESTIÓN”; Martes, 26 de agosto de 1997, pág. 3.

Es precisamente en este ambiente social y económico que surgen los contratos de Leasing, y entre ellos el del Leasing Financiero<sup>3</sup>, el cual se inserta en el mercado financiero como una nueva técnica de financiamiento de la empresa, elaborada inicialmente como instrumento alternativo de crédito, y que constituye el día de hoy uno de los principales mecanismos de crédito al que recurren estas empresas.

En el Contrato de Leasing Financiero, que en adelante llamaremos simplemente como “el contrato de Leasing”, intervienen en conjunto tres partes: la Empresa Usuaria, la Sociedad de Leasing e indirectamente la Empresa Proveedora, sin la cual no habría bien sobre el cual pactar. Cada una de estas empresas ve en la operación de Leasing un negocio atractivo. La pregunta a hacerse es ¿Por qué?

Es cierto que la naturaleza jurídica de esta institución ha sido arduamente estudiada, pero eso no resuelve las principales interrogantes que se tienen sobre el tema: ¿en dónde radica su utilidad, cuál es el atractivo especial que tiene este contrato para las partes contratantes, y cuál es la razón por la cual se ha proliferado tanto su uso? Obviamente, para entender esto, hay que ir más allá del mero estudio jurídico de la institución, debemos entender el funcionamiento propio de esta operación en el mercado, examinar sus ventajas e inconvenientes, sus efectos sociales y económicos, o, para ser más claros y concisos, debemos averiguar su razón de ser, y, ¿por qué no?, las razones por las cuales debería o no seguir existiendo.

## CAPÍTULO 1: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA LA EMPRESA USUARIA

El presupuesto básico con el que se manejan todas las nociones de empresa, es el de la maximización de beneficios. La propia existencia de las empresas es, desde todo punto de vista, una respuesta a las exigencias del mercado como medio para obtener los mayores beneficios de los recursos existentes. Los individuos constantemente hacen un análisis costo-benefi-

cio sobre sus actos, para ver dónde es que pueden sacar el máximo provecho posible con los recursos con los que cuentan. Así, en determinado momento deciden constituir una sociedad porque consideran que de esta manera sacaran mayor provecho de sus capitales. Luego tomarán otro tipo de decisiones para llevar a cabo el funcionamiento de esa misma empresa; y luego, de ser necesario, liquidarán esa misma sociedad por considerar que se está dejando de ganar, porque no están utilizando sus recursos en su mejor ocupación alternativa, es decir, evaluarán el mercado y verán que existen otros negocios en los cuales podrán obtener mayores beneficios<sup>4</sup>.

Una vez que la empresa ha tomado una decisión, lo que en nuestro caso es una decisión de inversión, se debe tomar otro tipo de decisiones para llevar a cabo la primera de la manera más provechosa posible, una de estas decisiones es la de como financiar la inversión que se desea realizar. Para ello debe entrarse a un estudio comparativo sobre las diversas fórmulas de financiación existentes en el mercado y sobre la base de ese análisis, tomar las decisiones necesarias. Es obvio que no existe una fórmula que sea la panacea de la inversión, porque sino las demás ya no existirán, sino que la utilidad de cada una de ellas depende de situaciones de mercado determinadas, así como del propio manejo y funcionamiento de la empresa que desea hacer uso de ellas.

Ahora bien, imaginemos que somos dueños de una empresa y que hemos decidido que para poder maximizar nuestros beneficios debemos hacer uso de un bien determinado<sup>5</sup>, para ello debemos ver como podemos adquirir el derecho a utilizar ese bien determinado de la manera más provechosa, en otras palabras, al menor costo posible. Tenemos la posibilidad de adquirir la propiedad de esa bien, con el consiguiente derecho a utilizarlo de la manera que creamos conveniente, o podemos simplemente adquirir el derecho a utilizar dicho bien, bajo las condiciones a las que nos someta el propietario de dicho bien, y con el costo que dicho derecho limitado signifique para

<sup>3</sup> Si bien hoy en día, dada su expansión en la práctica internacional, al Leasing Financiero se le conoce simplemente como El Leasing, debemos tener en cuenta que doctrinariamente se hace la diferenciación entre el Leasing Financiero y otras modalidades, tales como el Leasing Operativo, donde la relación es exclusivamente entre una empresa proveedora y una usuaria, haciendo la primera a la vez de Sociedad de Leasing; o el *Lease-Back*, donde la empresa que provee el bien es la misma empresa usuaria que va a arrendarlo. Para conocer estas y otras modalidades *sui generis*, ver LEYVA SAAVEDRA, José, *El Contrato ...*, p. 165 –204.

<sup>4</sup> Esto es lo que los economistas llaman el análisis del costo de oportunidad. Para mayor análisis de la noción de maximización de beneficios como presupuesto básico de la empresa ver FRANK, Robert H., *Microeconomía ...*, p. 3-30

<sup>5</sup> Creemos necesario hacer una distinción entre la propiedad y el uso del bien desde el punto de vista económico. Se habla mucho sobre los grandes beneficios del derecho de propiedad al ser el máximo derecho patrimonial posible que se puede tener sobre un bien, ya que es el “poder jurídico pleno sobre dicho bien” (ALBALADEJO, M. *Derecho ...*, p. 243), pero desde el punto de vista económico, la propiedad en sí no otorga beneficio alguno sino que lo otorga el uso que se haga de esos bienes. Una máquina no vale porque sea nuestra, sino porque con su uso se puede producir otros bienes. Incluso con el dinero, no vale por el hecho de tenerlo, sino porque se puede utilizar para obtener otros bienes. Así, no son los derechos los que crean la rentabilidad, sino el uso que se haga de esos derechos.

nosotros. Existe también una tercera posibilidad, algo así como un término medio, creada por el mercado mismo, que es la de adquirir sólo el derecho a utilizar el bien por un determinado plazo con la opción, transcurrido éste, de adquirir la propiedad del mismo por un valor residual. Este es el contrato de Leasing.

A continuación realizaremos un análisis de las ventajas y desventajas que, tanto cuantitativa como cualitativamente, pueden presentarse para la empresa al hacer uso de este mecanismo contractual<sup>6</sup>.

### 1.1. Ventajas del Contrato de Leasing

Es obvio que la primera pregunta que se hace la empresa al examinar un tipo de financiación, no es cuánto le puede costar optar por dicho mecanismo y no por otro, o cuánto dejará de perder si recurre a éste en vez de los demás. No, ésta sería una posición pesimista<sup>7</sup>. Lo primero que nos hace examinar un mecanismo contractual al detalle es el ver inicialmente, de manera superficial, que éste nos otorga determinadas ventajas en relación con otras fórmulas de financiación, y que valdría la pena tomarse un tiempo en entender cuál es el mecanismo de esta fórmula y cuáles son los beneficios específicos que nos aportará dicha fórmula, para poder decidir si optamos o no por ella.

#### 1.1.1. La Financiación del cien por ciento de la inversión

Partiendo de la base de la maximización de beneficios, si una empresa solicita una operación de crédito, lo primero en lo que se fija es el interés que deberá pagar al saldar ese préstamo, porque la empresa que presta sólo otorgará ese crédito si puede obtener una ganancia en esa operación. Así, al pedir un préstamo para invertir, en vez de autofinanciarse, hay un costo adicional para la empresa que es la utilidad que se le esta pagando al prestamista para que acepte realizar dicha operación. Por ello, en términos económicos, sería preferible autofinanciarse para evitar ese costo adicional.

Sin embargo, este autofinanciamiento puede no ser tan simple. Cabe la posibilidad de que la empresa no disponga de los fondos necesarios para hacer frente, al mismo tiempo, a la adquisición de determinados bienes - entiéndase maquinaria, por ejemplo - y al mantenimiento de la actividad productiva. En estos casos, en principio, no cabe otra salida, si se quiere continuar con dicha inversión, se tiene que recurrir al financiamiento externo. Pero ello no impide que se revele el Leasing como un sistema eficaz también para aquellas otras empresas que efectivamente disponen de tales recursos, pero a las que puede resultar más interesante destinarlos a cualquier otra finalidad susceptible de mejorar su rentabilidad.<sup>8</sup> Así, decidida la empresa por la financiación externa, debe evaluar como ésta se va a realizar.

En el común de las operaciones de crédito, cuando una empresa obtiene un crédito sea de una entidad bancaria o financiera para la compra de un bien, en el mejor de los casos, éste crédito alcanza a cubrir a lo mucho el 80 % del valor total del bien, dando lugar a que el 20 % o 30 % restante sea cubierto con recursos propios de la empresa. El Leasing no presenta estos inconvenientes, ya que la empresa usuaria puede obtener el uso del bien que necesita sin necesidad de disponer del capital requerido para la adquisición<sup>9</sup>. Además, una vez que se ha instalado el bien y se pone en funcionamiento, su propia explotación será la que autofinancie la operación, con los beneficios que se obtengan con su utilización, y que a la vez favorece la liquidez de la empresa al evitar fluctuaciones severas en su flujo de caja. Este es el principio conocido como *pay as you earn*, paga mientras ganas.<sup>10</sup>

Al respecto, Buonocore nos explica claramente la situación: "Si un sujeto tiene necesidad de un bien determinado, con características determinadas y no tiene los medios o bien la intención de inmovilizar capitales líquidos, ni de recurrir, aún teniendo la posibilidad, a los canales normales de financiación, puede dirigirse a la empresa de Leasing, requiriendo que le sea locado un bien de las características deseadas. La Empresa de Leasing -la cual desarrolla preci-

<sup>6</sup> Se utilizará en todo momento el presupuesto básico de que la empresa ha llegado a la conclusión de que, al menos en un análisis temporal, en el largo plazo es conveniente ser propietario del bien en cuestión y no sólo adquirir el derecho a hacer uso de dicho bien. Así, habiendo tomado la decisión de invertir, verá ahora la mejor manera de financiar dicha inversión.

<sup>7</sup> Con esto no queremos decir que no se examinarán los contras que acarrea cada fórmula de financiación, sino que la empresa misma parte de la idea optimista y positiva de que puede hacer incrementar sus recursos, y que luego de ver esto examina también el costo que esta fórmula acarrea como parte del sistema para tener una idea global de la situación bajo lo que hemos denominado el análisis costo beneficio de tomar determinadas decisiones bajo la premisa de la maximización de beneficios.

<sup>8</sup> VIDAL BLANCO, El Leasing..., p. 312-313

<sup>9</sup> En realidad esto no es totalmente cierto, porque generalmente se pide un desembolso inicial del 5 % del valor del bien, al cual se le considera como la primera cuota de la locación; pero, en comparación con los demás sistemas de financiación, podemos decir que este desembolso inicial es insignificante.

<sup>10</sup> LEYVA SAAVEDRA, José, El Contrato ..., p. 324-325.

samente, desde un punto de vista económico, una función de intermediación- satisfará la pretensión del requirente, adquiriendo directamente en el mercado el bien o haciéndolo construir; y lo hará en función a su locación”<sup>11</sup> (sic)

Existe, es cierto, otra forma de financiar la adquisición del bien sin tener que recurrir al Leasing y, a la vez, apalea el desembolso de grandes sumas de dinero en el corto plazo. La fórmula que cabe aún es la de la compra a plazos. Pero hay una diferencia notable. En principio, cuando uno realiza una compraventa a plazos, debe realizar un desembolso inicial importante, generalmente el 30 % del bien, en cambio en el Leasing como ya vimos dicho, el desembolso inicial no existe, o es insignificante, permitiendo así costear el bien posteriormente con los beneficios que dicho bien produzca.

A esto hay que sumarle una observación global sobre el funcionamiento de la empresa. El Leasing en corto y mediano plazo permite al usuario arrendatario, a diferencia de otras formas de financiamiento, tener una opción para diversificar los destinos de los recursos no inmovilizados hacia otras utilidades como la estrategia de ventas, o bien aspectos de política productiva. Adquiere con esto una mayor flexibilidad y adaptabilidad a las condiciones cambiantes del mercado, pudiendo así mejorar la rentabilidad global del negocio.<sup>12</sup>

### 1.1.2. La Flexibilidad en la Contratación

Una de las características del Leasing es que por su propia estructura y funcionamiento permite a la empresa que la financiación a realizar se adapte plenamente a las exigencias de la producción<sup>13</sup>. El Leasing permite financiar bienes de equipo de forma rápida y sencilla que sean asimilables a las necesidades productivas de un periodo determinado, que, por lo general, se pretenderá que sea el que ofrezca una productividad más elevada.

Recordemos que uno de los elementos base de esta figura contractual es la opción que tiene la empresa usuaria al final de un periodo determinado de optar por la compra del bien a un valor residual<sup>14</sup>. Esta

opción final en principio es solamente un elemento más de la operación, pero en la práctica y el mundo comercial la característica lógica y natural del contrato de arrendamiento financiero es el ejercicio de la opción de compra. Por ello, la cuestión de la determinación del precio de la opción se ha resuelto pragmáticamente otorgándole un carácter simbólico basado en el común acuerdo de las partes. Por un lado esto es así debido a que las cuotas de alquiler incluyen como uno de sus componentes la parte correspondiente a la amortización del bien; esto se da porque la duración del contrato es, con frecuencia, menor que la vida útil del bien, encontrándonos, desde el punto de vista del usuario, ante un proceso de amortización acelerada. Por otro lado, el interés de la empresa de Leasing reside en la recuperación de la inversión mas que en la del bien arrendado, por lo tanto adquiere la tendencia a la fijación de un precio simbólico de la opción.<sup>15</sup>

Sin embargo, puede darse el caso que la Empresa usuaria, luego del plazo determinado de arrendamiento, estime que sería una carga para ella la adquisición de dicho bien, ya sea por su obsolescencia o por el cambio mismo de funcionamiento de la empresa, y por ello decida, a último momento, el no ejercicio de su opción de compra y opte por una de las dos alternativas restantes: La devolución del bien a su propietario o la opción de una prórroga en la locación de dicho bien, sin adquirir la propiedad del bien. Así, la existencia de la triple opción final a favor de la empresa usuaria le da mayor flexibilidad para ajustarse a una productividad eficiente según la situación misma de la empresa a lo largo del tiempo.

Pero, aparte de la triple opción, existe en el propio contrato una flexibilidad de contratación sin precedentes en comparación con otras fórmulas de financiamiento. En primer lugar, está lo referente a las características propias del bien. Corresponde al usuario seleccionar el bien y al proveedor, el usuario realiza por su cuenta el estudio técnico del equipo y su compatibilidad con el funcionamiento de la empresa, y a su vez escoge entre las alternativas de mercado a aquel proveedor que le satisface su demanda, todo ello basado en sus necesidades.

<sup>11</sup> BUONOCORE, Vincenzo, El Leasing..., p. 44

<sup>12</sup> GORDILLO A. Eduardo, El Leasing..., p. 102

<sup>13</sup> SEGURADO LL., Juan Luis, El Leasing..., p.128-130

<sup>14</sup> En el Perú, tal como lo señala el art. 7 del Decreto Legislativo 299, la empresa usuaria tiene el derecho exclusivo de ejercitar o no la opción con la única limitación de que la opción tendrá obligatoriamente validez solamente durante la duración del contrato, pudiendo ser ejercitada en cualquier momento hasta el vencimiento del plazo contractual. El ejercicio de la opción no puede surtir efectos antes de la fecha pactada contractualmente. (CARDENAS., Carlos, Estudios de Derecho Privado, p. 490-491)

<sup>15</sup> SEGURADO, Op. cit., p. 60-61.

Una vez seleccionado el bien, pasará a fijar, junto con su contraparte, las condiciones de pago en función a su propio flujo de caja, ya que a ambas partes favorece la adecuada explotación del bien con la rentabilidad propia del funcionamiento de la empresa.

Establecido la incidencia financiera que tendría esta operación en los fondos de la empresa, pueden fijar las condiciones de pago del Leasing, tanto la duración del contrato como la cuantía de cada una de las cuotas.

Es por todo ello que hoy en día se describe al Leasing como un medio de financiación individualizado o personalizado, porque se basa en todo momento en las necesidades y el funcionamiento de la propia empresa que utiliza el bien, siendo así conocido, entre otros, como una “financiación a medida”<sup>16</sup>, por su flexibilidad para amoblarse a cada situación empresarial concreta.

### 1.1.3. La Celeridad en la Contratación

Un tema muy relacionado con la posibilidad de efectuar inversiones de equipamiento sin inmovilizar fondos de activos fijos y la utilización de una fórmula flexible de acuerdo a las necesidades económicas, financieras y productivas de la empresa usuaria es la celeridad con la que se lleva a cabo la contratación.

Normalmente, se dice que las operaciones de crédito se caracterizan por una evidente lentitud y por estar sometidas, la mayoría de las veces, a determinadas normas preestablecidas que tienden a garantizar el futuro préstamo, exigiendo avales bancarios, fianzas, hipotecas y, en ciertas oportunidades, se exige una determinada cantidad de recursos propios en la futura prestataria<sup>17</sup>, todo lo cual ocasiona un retraso en la operación y, además, la convierte en excesivamente onerosa, no sólo por los gastos que la obtención de estas garantías implica, sino también por la limitación de sus posibilidades de obtención de nuevos créditos.<sup>18</sup>

En cambio, cuando se trata de una operación de Leasing, no hace falta, en la generalidad de los casos, que se posea determinados bienes para dejar en garantía, ni que se deba efectuar adelantos de pago o depósitos como resguardo de la operación, por una razón muy sencilla: el dueño del bien sigue siendo la empresa de Leasing. Mientras no transcurra el plazo previsto en el contrato y la empresa usuaria no ejercite su opción de compra del bien por el valor residual determinado, la propiedad del bien continúa siendo de la empresa de Leasing, y, en el caso de incumplimiento en los pagos u otra obligación, el contrato por el cual ha otorgado en uso ese bien tiene mérito ejecutivo y podrá fácilmente recuperar su inversión<sup>19 20</sup>.

Es por ello que, en principio, la empresa usuaria no tiene necesidad de otorgar mayores garantías para estos contratos<sup>21</sup>, pudiendo así agilizarse la negociación del contrato y otorgando una capacidad de maniobra más ágil ante las fluctuaciones expectativas del mercado<sup>22</sup>.

### 1.1.4. Amortización acelerada y ahorro de impuestos

Desde el punto de vista contable, las cuotas de alquiler, llámese merced conductiva o renta, son consideradas como conceptos deducibles en la cuenta de resultados de la contabilidad de la empresa usuaria. Esto trae consigo dos consecuencias importantes: Por un lado, facilita un proceso de amortización acelerada del bien, y por el otro, disminuye las obligaciones impositivas al disminuir la base imponible del Impuesto a la Renta

Para entender la amortización acelerada del bien, debemos partir del concepto de vida útil, que según Cogorno, “es el período en el cual un bien de capital extingue el valor por el cual fue contabilizado mediante las amortizaciones realizadas”<sup>23</sup>. Así mismo, hay que considerar que, según las Normas Internacionales de Contabilidad 17, “Un contrato de arrendamiento financiero debe reflejarse en el balance general del arrendatario como el registro de un bien

<sup>16</sup> LEYVA S. Op. cit., p. 326

<sup>17</sup> Todo esto, se entiende, es respondiendo al principio de la protección del dinero del ahorrista a toda costa (Ver capítulo I: Principios Declarativos, del Título Primero de la Sección Segunda de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley 26702), y como es lógico, del propio negocio de la empresa del sistema financiero que otorga el crédito.

<sup>18</sup> Ibid., p. 327-328

<sup>19</sup> Ver artículo 10 del Decreto Legislativo 299, Ley de Arrendamiento Financiero

<sup>20</sup> El tema de la garantía para la empresa de Leasing se tratará con mayor análisis bajo el subtítulo 2.1.2. “Peculiar sistema de garantía”

<sup>21</sup> Decimos en principio, porque la empresa usuaria tiene una obligación conexa con el pago de las cuotas, que es la obligación de cubrir con pólizas de seguros al bien, tal como lo dispone el artículo 23 del Decreto Supremo 559-84-EFC, reglamento del Decreto Legislativo 299

<sup>22</sup> GORDILLO. Op. cit., p. 103

<sup>23</sup> COGORNO, E.G., Teoría y Técnica, p.25. En: LAVALLE-PINTO, Jorge. El Leasing..., p. 107.

(activo) y una obligación (pasivo) de importes iguales al comienzo del contrato<sup>24 25</sup>, por ello, al momento de celebrarse el contrato, el monto de las cuotas del mismo y el valor de la opción son considerados como activos fijos por la empresa usuaria procediendo a su depreciación, la cual opera durante el periodo del Leasing con un plazo mínimo de tres años; de modo que al finalizar el plazo del contrato del Leasing, el bien se encuentra totalmente depreciado.<sup>26</sup>

Así, en principio, la naturaleza del Leasing hace que la duración del contrato se aproxime a la vida útil del bien en el momento de la celebración del contrato, ya que, como vimos, es antes que nada una “financiación a la medida”.

Es por ello que la legislación peruana prevé, con mucho sentido, que “los bienes objeto de arrendamiento financiero se considerarán activos fijos y se depreciarán durante el plazo del contrato”<sup>27</sup>. Obviamente, tratándose de un contrato en el cual su objeto es la financiación del uso y goce de un bien, tal uso y goce no pueden concebirse más allá del lapso de vida útil del bien<sup>28</sup>; por ello, siendo la duración del plazo fijado en el contrato generalmente menor que la propuesta por la legislación general en materia de amortizaciones, se puede concluir que el Leasing termina favoreciendo una amortización acelerada del bien objeto del contrato y haciendo frente al riesgo de la obsolescencia o envejecimiento prematuro de dichos bienes, lo que podría definirse como una mayor adaptabilidad de la empresa usuaria a los cambios tecnológicos.

La segunda consecuencia de considerar la cuota de alquiler como gasto deducible, es la de disminuir las obligaciones impositivas disminuyendo la base imponible del Impuesto a la Renta. Esto es lo que en el mundo comercial se conoce como el “escudo fiscal”, el principal atractivo para la empresa usuaria para recurrir al Leasing como alternativa de financiamiento.

En el Leasing, las cuotas de pago del contrato se registran como si fueran un gasto operativo en el estado de pérdidas y ganancias, lo cual no ocurre en la compraventa a plazos, y esto reduce la utilidad antes de aplicar el impuesto, reduciendo así considerablemente los pagos a efectuar por concepto de Impuesto a la Renta.<sup>29</sup>

#### 1.1.5. La Independencia Financiera de la Empresa Usuaria

Anteriormente vimos que el Leasing permite una financiación íntegra del bien contratado y que esto a la vez permitía un reequipamiento sin inmovilización de fondos permitiendo así nuevas inversiones. A ello le hemos aumentado la ventaja que proporciona el obtener un estado de liquidez más estable, que evita fluctuaciones severas en la contabilidad, y a la vez genera mayor independencia en la gestión con terceros. Sin embargo, esto es sólo un enfoque hacia un mismo problema, que es el del funcionamiento de la empresa y la búsqueda de su mayor rentabilidad.

Existe, desde la empresa misma, una manera de solventar tales financiaciones sin necesidad de realizar operaciones de créditos, pero que acarrea a su vez otro tipo de problemas, como es el de la pérdida de autonomía de la empresa. Esta fórmula es la de la ampliación de capital.<sup>30</sup>

La ampliación de capital para balancear el aumento del patrimonio inmovilizado por financiamiento de equipos, requiere, sobre todo en la pequeña y mediana empresa, el recurrir a nuevos inversionistas o accionistas, lo cual acarrearía muchas veces el perder la dirección propia de la empresa, lo cual es pocas veces deseable.

Así, sumado esto a que la empresa de Leasing solo interviene como intermediadora financiera en la adquisición del bien contratado, ya que obtiene sus

<sup>24</sup> Norma Internacional de Contabilidad 17, Párrafo 44.

<sup>25</sup> Creemos necesario hacer una explicación adicional en este punto: es cierto que desde el punto de vista jurídico el bien pertenece a la Sociedad de Leasing, y como tal debería consignarse en sus activos, sin embargo, en el plano de la información contable, la NIC 17 estimó, con un criterio predominantemente económico, que los derechos sobre el activo deben figurar en el balance de la empresa Usuaria, apoyándose en que la información contable es más realista por expresar la capacidad que tiene la unidad económica para producir bienes o servicios. (SEGURADO, op. cit., p. 91-92). Así, según el párrafo 48 de la NIC 17, en el balance de la Sociedad de Leasing el bien objeto del contrato no se debe registrar dentro de “Inmuebles, Maquinarias y Equipo”, sino dentro de “Cuentas por Cobrar”, operando así la depreciación a favor de la empresa usuaria, y no de la Sociedad de Leasing, como sería factible pensar.

<sup>26</sup> GORDILLO. Op. cit., p. 84-85.

<sup>27</sup> Ver art. 18 del Decreto Legislativo 299, Ley de Arrendamiento Financiero

<sup>28</sup> LAVALLE-PINTO, Jorge. El Leasing..., p. 107-108

<sup>29</sup> SEMANA ECONOMICA. El Arrendamiento ..., p. 28.

<sup>30</sup> Además de la pérdida de autonomía financiera de la empresa, habría que alegar que el acudir a un aumento de capital acarrea además otros costos, como sería, si se tratara de una sociedad anónima abierta, de los costos de la convocatoria y otras formalidades o la de promocionar a la empresa para conseguir nuevos capitales, con el subsiguiente costo de tiempo, lo cual contrasta con la flexibilidad y celeridad con las que se caracteriza el contrato de Leasing.

propias garantías manteniendo la propiedad del bien, es que llegamos a afirmar que la operación de Leasing permite ampliar la capacidad productiva de la empresa sin perder la autonomía financiera; sin lugar a dudas, una cualidad muy destacable del contrato de Leasing.

### 1.1.6. La Protección contra la inflación

Una de las características del contrato de Leasing es la de contener entre sus elementos el establecimiento de cuotas fijas de alquiler, las cuales no podrían ser alteradas en el tiempo, porque responden al análisis financiero que han realizado las partes teniendo en cuenta los plazos fijados y la propia estimación del valor del bien a lo largo de dicho periodo.

Por ello, en principio, al ser fijadas previamente las cuotas de alquiler, éstas no se ven afectadas por las variaciones de la economía durante el lapso del contrato. Así, la empresa usuaria se ve beneficiada con el uso del bien a cambio del pago de cuotas fijadas en el momento de la firma del contrato e inamovibles durante el lapso contractual, lo que significa costos fijos a lo largo del tiempo que serán satisfechos con ganancias futuras y en términos monetarios fijos cuyo costo real sí se vendría reduciendo por efectos de la inflación<sup>11</sup>.

Sin embargo, aquéllo que en teoría se presente como una gran ventaja en una economía en crecimiento, en la práctica el mercado ha llevado a que no lo sea más, ya que, y como efecto de un pasado en el cual nos encontrábamos ante una inflación galopante, actualmente en el Perú las empresas de Leasing incluyen en sus contratos cláusulas de indexación, la cual las protege manteniendo las cuotas a un valor real. Así, la ventaja para la empresa usuaria de un mercado inflacionario hoy en día ha pasado a ser simplemente un problema de contabilización que no acarrea beneficio alguno.<sup>12</sup>

## 1.2. Desventajas del Contrato de Leasing

Si dijéramos que el contrato de Leasing solo trae variables a favor y nunca en contra, estaríamos contradiciendo a la idea misma de mercado y del costo de oportunidad que vimos inicialmente, ya que, en caso de ser la panacea de los problemas financieros, todo el mundo recurriría a este tipo de contratos y no existiría, por ende, necesidad de regulación de otros contratos que serían simplemente obsoletos. Sin em-

bargo, como todo ser racional, sabemos que la fórmula perfecta no existe, y que para poder realizar una operación comercial debemos tener en cuenta los costos que nuestra decisión puede acarrear. Estos, en el caso de la operación de Leasing, son los siguientes:

### 1.2.1. El Alto Costo Financiero

Sin lugar a dudas el mayor costo que debe afrontar la empresa usuaria al recurrir a una operación de Leasing como fórmula de financiamiento es la del costo financiero que ella implica, el cual tiende a ser superior al de una simple operación de crédito, y puede, en ocasiones, desanimar a la propia empresa a realizar la inversión planeada.

La razón de este elevado costo financiero es simple: debido a que estamos financiando una inversión por medio de un intermediario financiero, no sólo debemos costear el valor del bien y los recargos financieros del aplazamiento en las cuotas, los cuales pagaríamos en una inversión con dinero propio o otorgado por una operación de crédito; sino que también debemos costear el margen de beneficio que la empresa de Leasing solicitará para sí misma en la operación, en busca de su propia rentabilidad. Esto se da por un simple principio: mientras más sujetos intervengan en la operación, más altos serán los costos ya que cada una de las empresas intervinientes buscará sacar su propio provecho en sus interrelaciones con los demás agentes del mercado, en vista de obtener la mayor rentabilidad posible, o como lo llamamos inicialmente, la maximización de sus beneficios.

Sin embargo, debemos tener presente que, en la mayoría de los casos y siempre dependiendo de las situaciones concretas de cada empresa en especial y del mercado en el cual compite, el elevado coste del Leasing pasa a segundo plano ante los grandes beneficios que le otorga esta figura en comparación con otras fórmulas de financiación; siendo al final el análisis costo-beneficio el que debe guiar la decisión empresarial de optar o no por esta alternativa de financiación.

### 1.2.2. El carácter irresoluble del contrato

Este alto costo de financiación unido al hecho de pactar cuotas fijas a lo largo de un periodo de tiempo determinado, trae consigo un inconveniente adicional, como es el del carácter irresoluble del contrato de Leasing al haber acordado un compromiso definitivo.

<sup>11</sup> GUTIERREZ, Manuel, *El Leasing* .... pp. 278-280

<sup>12</sup> LEYVA S. Op. cit., p. 325-327.

La empresa de Leasing, cuando realiza este tipo de operación debe hacer un desembolso directo de dinero a la empresa proveedora en una operación complementaria por la cual le compra el bien objeto de la operación principal. Este bien que ha comprado, por las propias características del Leasing ya explicadas, debe estar perfectamente individualizado e identificado para su funcionamiento en la empresa usuaria, respondiendo a las especificaciones pedidas según un estudio técnico del mismo. Por ello, debido a que está realizando una financiación a la medida, en principio es un bien que no le da otra utilidad que la de servir para el contrato de Leasing, con la expectativa de que, en la mayoría de los casos, la empresa usuaria hará uso de su opción de compra y se quedará con el bien.

Es así como la empresa de Leasing, para recuperar su dinero, incluye el costo del bien en la cuota de alquiler elevándola sustancialmente, para que de ser el caso que la empresa usuaria llegara a no hacer uso de la opción de compra otorgada, ésta pueda haber ya recuperado la inversión realizada más la obtención del margen de beneficios esperados por ser ésta, la empresa de Leasing, la que desembolsara el dinero de su patrimonio.

Pero, si se le da a la empresa usuaria la posibilidad de resolver el contrato unilateralmente antes de la finalización del periodo de locación del bien, la empresa de Leasing quedaría en una situación indeseable, puesto que habría realizado una inversión que no recuperaría, y se quedaría al final con un bien que por su especificación técnica no le es de utilidad para estar en sus activos fijos, y tendría que soportar mayores costos para poder encontrar quien desee quedarse con un bien que fue adquirido para responder a las necesidades de una empresa en especial, y no para su simple comercio.

Es por esta razón que se da la irresolubilidad del contrato durante el periodo de locación, y que, en la generalidad de los casos, los contratos de Leasing traen consigo una cláusula penal suficientemente alta para cubrir por todos los costos que le pudiera irrogar a la empresa de Leasing dicho incumplimiento y generar a su vez un desincentivo para que éste ocurra.

### 1.2.3. La Obsolescencia y Estado del Bien

Una de las características más resaltantes en nuestros tiempos es la del continuo avance tecnológico e

informático que se viene realizando en el mundo, principalmente en las potencias industriales, y, algo retrasado, en los demás países en desarrollo. Este avance trae consigo un elevado envejecimiento de los bienes de capital, lo que compromete de alguna manera, por el nivel competitivo del mercado capitalista, a una continua renovación y actualización tecnológica en todos los sectores productivos.

Así, actualmente los bienes de equipo se deprecian rápidamente porque se crean o se inventan otros más modernos y eficientes de forma continua. Esta obsolescencia experimentada por los bienes ya no viene tanto por un deterioro de los mismos como consecuencia de su uso, sino por cambios de carácter cualitativo que generan para la empresa usuaria una pérdida del valor real del bien.

Así, en un mundo donde la actividad empresarial se desenvuelve en un marco económico en el que aumento de la capacidad productiva, los continuos cambios de la demanda y consecuentemente, la creciente necesidad de reequipamiento -las amortizaciones son cada vez más rápidas- son factores que afectan el proceso de decisiones de inversión; es necesario evaluar con cuidado toda inversión a largo plazo, bajo el riesgo de terminar invirtiendo en bienes poco productivos en el mediano y largo plazo<sup>33</sup>. Esto se da porque, si bien la empresa usuaria posee al final del periodo de locación del bien la triple opción final (devolución, prórroga o compra del bien), al momento de tener que tomar dicha decisión ya se ha realizado la inversión, habiendo no sólo pagado el costo del bien, sino también el costo financiero del aplazamiento en cuotas del valor mismo del bien y el costo del beneficio de la empresa de Leasing que solicitó para servir como intermediaria financiera. Por ello, antes de efectuar la operación de Leasing, debe evaluarse cuidadosamente la vida útil del propio bien y el margen costo-beneficio de su utilización a lo largo del tiempo<sup>34</sup>.

Existe, además del riesgo de la obsolescencia tecnológica, el riesgo mismo por cualquier afectación al bien, sea su deterioro o su destrucción. Por ello, para evitar cualquier problema que pueda acarrear la especial situación del bien en este "seudo" arrendamiento, la legislación peruana prevé al respecto, en el artículo 6 del Decreto Legislativo 299, que "los bienes materia de arrendamiento financiero deberán ser cubiertos mediante pólizas contra riesgos susceptibles de afec-

<sup>33</sup> GORDILLO. Op. cit., p. 115-116

<sup>34</sup> Debemos hacer la salvedad, sin embargo, que existe una manera de contrarrestar dicha obsolescencia tecnológica pactando una cláusula de "correlación al progreso tecnológico" en el contrato, empleada en los países anglosajones para algunas operaciones, la cual facilita la adaptación de la empresa usuaria al cambio tecnológico mediante la sustitución del material arrendado, antes de la finalización del periodo inicial del contrato, por otro más moderno. (ROLIN, Serge. El Leasing, p. 245-247).



tarlos o destruirlos las cuales serán cubiertas por la propia empresa usuaria según las condiciones mínimas que fije la empresa de Leasing, siendo, además la arrendataria responsable de cualquier daño que pudiera sufrir el bien desde que lo recibe de la locadora.

### CAPÍTULO 2: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA LA SOCIEDAD DE LEASING

Al igual que en el capítulo anterior, empezaremos diciendo que el presupuesto básico con el que se manejan todas las nociones de empresa, es el de la maximización de beneficios. Esto, por una razón elemental: la Sociedad de Leasing también es una empresa, y como tal, también realiza constantemente un análisis costo-beneficio sobre sus actos, para ver donde puede sacar el mayor provecho posible con los recursos que cuenta, es decir, buscará en todo momento utilizar sus recursos en su mejor ocupación alternativa.<sup>35</sup>

Para poder ser una Sociedad de Leasing se requiere, aparte de tener los fondos disponibles suficientes y la infraestructura necesaria para responder a las necesidades de ese mercado, la autorización expresa de la Superintendencia de Banca y Seguro. Y, definitivamente, conseguir dicha autorización requiere el cumplimiento de determinado número de requisitos, por lo cual no cualquiera puede realizar dichas operaciones<sup>36</sup>. Así, para decidirse a entrar en este mercado, una empresa debe tener muy en cuenta las ventajas y los costos que dicho mercado representa, y sólo a través de ese análisis podrá decidir si participa en él o dirige sus recursos a una mejor ocupación alternativa.

#### 2.1. Ventajas del Contrato de Leasing

Sin lugar a dudas, y que a veces es pasado por alto porque se sobreentendería bajo las premisas con las cuales

trabajamos, uno de los grandes beneficios que la Sociedad de Leasing encuentra en esta operación viene determinado por el margen de beneficio que la sociedad arrendadora consiga por la prestación de su servicio en las propias condiciones contractuales. Así, al pactar uno de los elementos principales del contrato, entiéndase precio total o coste de alquiler más el simbólico valor residual, la Sociedad de Leasing no sólo toma en cuenta el coste del bien, el coste de financiación, los gastos administrativos y los tributos a pagar, sino que también debe tomar en cuenta, y sin lugar a dudas lo hace, el beneficio que desea que dicha operación le reporte, y que es el que determina que ella realice dicha operación, siendo este beneficio lo que al final de cuentas se está buscando, en vista de la maximización de beneficios y la mayor rentabilidad deseada. Así, la empresa intermediaria comprará el bien a 100, y lo terminará enajenando, sea de la forma que fuere, a 120, para obtener su beneficio de la propia operación.

##### 2.1.1. El Gran Escape Fiscal

Junto con este margen de utilidad propio de cualquier operación de mercado, la operación de Leasing trae consigo otra gran ventaja, que es quizá la que principalmente impulsa a los bancos y otras empresas del sistema financiero a realizar estas operaciones. Esta ventaja es la existencia del gravamen que trae consigo el realizar operaciones afectas al Impuesto General a las Ventas<sup>37</sup>, lo cual beneficia a la Sociedad de Leasing de dos maneras distintas:

En primer lugar, tenemos un beneficio originado en la propia operación de locación del bien. La explicación es simple: Inicialmente la Sociedad de Leasing adquiere un bien a un precio determinado, digamos que el costo del bien es de S/. 100 y que con un impuesto de 18%<sup>38</sup> el precio pagado es de S/.118, ingresando

<sup>35</sup> Cabría decir, a manera de reflexión personal, que la gran mayoría de autores y tratadistas que han escrito sobre el tema del Leasing, se han basado prácticamente por completo en la operación de crédito por parte del usuario, señalando su punto de vista, pero son pocos, muy pocos, los que reseñan y reflexionan de alguna manera sobre la misma operación desde el punto de vista de la Sociedad de Leasing, olvidándose que, bajo las leyes del mercado, sin ofertantes de esa operación de financiación ésta nunca se llevaría a cabo, y que por lo tanto ésta debe ser una operación atractiva también para la propia sociedad de Leasing.

<sup>36</sup> Ver 283 y 221 inciso 35 de la Ley 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Las razones de la necesidad de esta autorización son, en principio, la necesidad de protección al ahorrista y el brindarle la mayor confianza posible en el sistema, ya que, después de todo, lo que se maneja en el sistema financiero es el dinero del público en general, y por ello hay que brindarle la mayor protección posible. Sin embargo, hay quienes creen que la necesidad de esta autorización es exclusivamente para las empresas del sistema financiero, y no para una empresa en general que se quiera dedicar a este rubro. La Ddiscusión esta planteada para su estudio.

<sup>37</sup> El Decreto Legislativo 299 otorgó, inicialmente, una serie de beneficios tributarios para la empresa Usuaria respecto al Leasing, referidos exclusivamente al I.G.V. Posteriormente, por Decreto Supremo Extraordinario 5-PCM/92 y Decreto Ley 25692, dichas exoneraciones fueron eliminadas, siendo así que en el posterior texto del Impuesto General a las Ventas, Decreto Ley 25748, y el actual, Decreto Legislativo 821, no se hace mención alguna a estos beneficios. Una de las consecuencias de la desaparición de dichos beneficios, y a la vez de la comentada visión parcializada que tienen muchos tratadistas del tema, fue que se dejó de tomar en cuenta el tema del I.G.V. a la hora de examinar la operación de Leasing; y lo que nosotros demostraremos es que, gracias a la propia existencia de ese gravamen, es que ahora las Sociedades de Leasing se encuentran muy interesadas en esta operación, siendo uno de los mayores beneficios que esta figura contractual conlleva.

<sup>38</sup> En realidad el I.G.V. en el país es de 16%, pero en términos prácticos siempre se cobra 18% porque se le añade un 2% de Impuesto de Promoción Municipal que para efectos contables y fiscales se rige por las mismas normas.

con tal valor el bien en el patrimonio de la Sociedad, para la posterior operación con la Empresa Usuaria. Así mismo, al haber realizado esta compra y por el sólo mérito del impuesto consignado separadamente en el comprobante de pago, la Sociedad de Leasing ha adquirido el derecho a utilizar ese impuesto pagado a manera de Crédito Fiscal.

Ahora bien, poniéndonos en una situación hipotética y simplista con miras expositivas, diremos que la Sociedad de Leasing busca, en principio, únicamente recuperar el costo que le ha significado la adquisición del bien, y que por ello busca sólo recuperar aquellos S/.118 que tuvo que pagar en la compra del bien.<sup>39</sup> Por ello, posteriormente, al disponer del bien, o mejor dicho haciendo uso de él mediante su arrendamiento, la Sociedad cobrará en la cuota de alquiler mínima (en el supuesto de no haber margen de beneficio impuesto) los S/. 118 que le ha reportado como costo de adquisición la compra del bien, entiéndase a través de cuotas, más el 18% por ciento por concepto de I.G.V., al ser un servicio gravado. Ahora bien, si utilizamos un ojo avisor, veremos que estará cobrando S/.139.24<sup>40</sup> por un bien que le costo S/. 118, y llegaremos a la conclusión de que, por razones contables, la Sociedad de Leasing está no sólo cobrando alquiler por el bien, sino que también estará cobrando alquiler sobre el valor del impuesto que se aplicó al valor inicial, es decir, a los primeros S/. 18 que fueron impuesto del valor de venta del bien (S/.100).

Pero, aunque parezca increíble, no es éste el real beneficio de gravar esta operación con el Impuesto General a las Ventas, sino que hay un beneficio mucho mayor. Para entender esto, debemos partir de la noción misma de la Sociedad de Leasing en la legislación nacional. Tal como vimos anteriormente, la ley de Bancos en el Perú sólo le permite realizar este tipo de operaciones a las empresas del sistema financiero. Así mismo, sabemos que el principal negocio o giro de acción de las empresas del sistema financiero son las operaciones de crédito, a donde destinan la mayor cantidad de su cartera. Pues bien, en el Perú, según el Apéndice II del Decreto Legislativo 821, dichas operaciones de crédito, el giro central de los bancos y otras empresas del sistema financiero, se encuentran exoneradas, al menos temporalmente, del I.G.V.<sup>41</sup>. Y, por el otro lado, tenemos que la empresa

del sistema financiero necesita constantemente abastecerse de bienes para su funcionamiento, ya sea alquiler o compra de locales, pago de servicios públicos, u de otros materiales necesarios para trabajar.

La pregunta a realizar ahora es: ¿cómo hacen entonces para hacer efectivo todo el crédito fiscal al que mes a mes tienen derecho como consecuencia de las compras que realizan para su consumo operativo, si es que su principal giro de negocios no genera débito fiscal alguno con el cual matar dicho crédito? ¿Cómo poder recuperar aquéllo que se ha pagado en impuestos? En principio se podría compensar dicho crédito fiscal con el débito generado por las operaciones neutras, tales como otorgamiento de fianzas u otros, pero, aun así, el grueso del crédito fiscal quedaría en el aire sin poder hacerse compensable, constituyendo así una pérdida para estas empresas.

De esta manera, al haber desaparecido la exoneración que caía sobre estas operaciones, ahora las empresas del sistema financiero tienen grandes incentivos para realizar operaciones de Leasing, ya que éstas les generan un gran débito fiscal, y, en vez de pagar al fisco este débito, lo que hacen es compensar esta deuda tributaria con todo el crédito fiscal del que eran merecedores por sus adquisiciones de consumo operativo, y quedarse para sí con lo que se le paga por concepto de I.G.V. por las operaciones de Leasing. Como vemos, esto constituye un gran beneficio para la empresa del sistema financiero, porque ahora tiene un gran escape fiscal con el cual poder hacer uso del crédito fiscal que le generan sus adquisiciones, y no se queda en la situación en que simplemente no tiene donde compensarlo, volviéndose en ese caso en un recurso desperdiciado<sup>42</sup>.

### 2.1.2. El Peculiar sistema de garantía

Una de las ventajas que ofrece esta operación financiera es su peculiar sistema de garantía, el cual difiere diametralmente con cualquier otra operación. Acá, lo que garantiza el pago de las cuotas de alquiler del bien financiado es el propio bien, ya que, mientras transcurre el plazo inicial del contrato, anterior a la triple opción final, la propiedad del bien se mantiene en manos de la Sociedad de Leasing, y ésta le asegura que, en caso de incumplimiento en los pagos, simple-

<sup>39</sup> Obviamente debemos entender que en la realidad se le impone a la cuota un cargo adicional, que es el margen de beneficio exigido por la Sociedad de Leasing, como vimos en el punto 2.1.1.

<sup>40</sup>  $S/. 118 + 18\% (S/.118) = S/. 118 + S/. 21.24 = S/. 139.24$

<sup>41</sup> Se debe ser consciente, en todo caso, que dicha exoneración tiene un plazo limitado, pero que ya se ha anunciado su futura prolongación.

<sup>42</sup> Es también debido a esta ventaja fiscal para los bancos, que muchas veces esto hace que las tasas de una operación de Leasing sean menores a las de una operación de crédito simple, ya que el Banco genera su utilidad en otro lado, al aprovechar el crédito fiscal generado por operaciones anteriores.

mente recupera el bien temporalmente prestado y lo enajena a un tercero, recuperando así las inversiones realizadas.<sup>43</sup>

En un inicio hemos visto que la Sociedad de Leasing busca, como toda otra empresa, obtener la mayor rentabilidad posible. Así, cuando una empresa del sistema financiero decide ocupar sus recursos en estas operaciones, es porque cree que aquí obtendrá los mayores beneficios posibles.<sup>44</sup> De igual manera, al optar entre una operación de Leasing con un cliente o con otro cliente, la Sociedad de Leasing está actuando según su propia evaluación del riesgo de esa operación en el caso concreto de un cliente en particular.

Cuando una empresa del sistema financiero va a otorgar un crédito, estará asumiendo un riesgo dentro de ciertos parámetros fijados. La empresa financiera deberá conocer a su cliente, evaluarlo y analizar qué negocios pueden realizar conjuntamente, ya que es en función a ello que tendrá la garantía de que la empresa solicitante del crédito dispondrá de la caja suficiente para cancelar dicho crédito oportunamente y cumplir con las demás cláusulas contratadas. Por ello, la empresa financiera deberá evaluar las cualidades personales del prestatario -entiéndase honestidad, integridad, experiencia pasada-, su capacidad gerencial y capital humano, su patrimonio y la relación de sus activos con sus pasivos, su nivel de endeudamiento, y los bienes que podría dejar en garantía en caso de insuficiente o insegura garantía personal. Así, serán muchos los factores a evaluar para asegurarse el pago del crédito otorgado.<sup>45</sup>

En cambio, tratándose de la operación de Leasing, si bien no descartamos que en el mercado hoy en día siempre es necesario una evaluación preliminar del negocio, la principal garantía de cumplimiento de las obligaciones contraídas con la Sociedad de Leasing, no se haya en el patrimonio de la Empresa Usuaria, ni en la confianza personal que se pueda tener en ese cliente, sino que se haya en la misma propiedad del bien que se está otorgando en uso, ya que hasta que no ejercite la Empresa Usuaria la opción de compra otorgada por el valor residual, la Sociedad de Leasing seguirá siendo propietaria del bien, y éste no podrá ser tomado, embargado o utilizado para cubrir otras deudas de la empresa, ya que no le pertenece a ésta.

Así mismo, en caso de caer en quiebra o indisponibilidad de caja, ningún acreedor de la Empresa Usuaria se podrá cobrar con este bien, ya que la propiedad del mismo seguirá en manos, como ya dijimos, de la Sociedad de Leasing. Encontrar garantía más perfecta, difícil.<sup>46</sup>

### 2.1.3. La Responsabilidad del Estado del Bien

Otro de los atributos de esta figura contractual, en beneficio de la Soceidad de Leasing, es aquél que deriva de la propia elección y cesión del bien sin transmisión de propiedad, es el Estado del Bien.

Por un lado, la Sociedad de Leasing no elige el bien sino que realiza la operación complementaria de compra del bien por órdenes directas de la Empresa Usuaria, ciñéndose a las especificaciones técnicas indicadas en el contrato de Leasing. Como consecuencia de ésto, la Sociedad se hace propietaria de un bien que le sirve en su uso sólo a la Empresa Usuaria, y que, por sus especificaciones, no le sería de ninguna utilidad práctica, sino fuera por la propia operación de Leasing. Es por esto que la ley peruana prevé que "la locadora no responde por los vicios y daños de los bienes, correspondiendo a la arrendataria el ejercicio de las acciones pertinentes contra el proveedor"<sup>47</sup>. Así, lo que está operando es una cesión de posición contractual de la Sociedad de Leasing a la Empresa Usuaria respecto a la posibilidad de cualquier reclamo sobre el estado del bien, ya que quién conoce mejor el bien que aquél que determino ese bien para ser adquirido.<sup>48</sup> Por ello, la Sociedad de Leasing no responde de manera alguna por vicios o daños del bien, ni tampoco si el bien adquirido no puede ser utilizado para la finalidad destinada, siendo en todo caso un problema entre el proveedor y la Empresa Usuaria, así como de la Empresa Usuaria y aquéllos que le hicieron el análisis de factibilidad y utilización del bien a adquirir.

De igual manera, la Sociedad de Leasing tampoco responde por lo que le pase al bien durante su utilización: en primer lugar, porque ha dado en cesión temporal el bien adquirido, y por ello es aquél que ha recibido el bien, en este caso la Empresa Usuaria, la que responde por la adecuada utilización y por el estado del bien. Así, ésta responde por cualquier daño

<sup>43</sup> LEYVA, José. Op. cit., p. 330

<sup>44</sup> Esto es, independientemente de que este procediendo simplemente con un criterio de diversificación de sus riesgos.

<sup>45</sup> AMBROSINI VALDEZ, David. "Introducción ...", p. 245-281

<sup>46</sup> Sin embargo, esta perfección teórica puede ser en la realidad de difícil aplicación práctica, como se verá más adelante; por lo cual debemos concluir que esta ventaja es relativa y depende de cada caso concreto. Ver Subtítulo 2.2.1.

<sup>47</sup> Tercer párrafo del artículo 5 del Decreto Legislativo 299

<sup>48</sup> ARIAS-SCHREIBER PEZET, Max, Los Contratos ..., p.41-47.

y perjuicio que cause el bien o bienes a partir del momento en que los recibió, ya sea de la locadora o directamente del fabricante o Empresa Proveedora. Y, además de esto, se da el tema del seguro obligatorio, el cual ha sido fijado bajo las condiciones de la Sociedad de Leasing y que sus cuotas han sido pagadas por la Empresa Usuaria, por lo cual la primera tiene un título de propiedad de un bien que no le sirve directamente, pero que a la vez no debe, en principio, preocuparse por su estado y cuidado: en pocas palabras, es una mera intermediaria financiera.<sup>49</sup>

## 2.2. Desventajas del Contrato de Leasing

Hemos visto con mucho detenimiento las ventajas que trae para la Sociedad de Leasing formar parte de esta operación, sin embargo, también existen varios problemas con los que la empresa se puede enfrentar a lo largo del tiempo, por lo cual su análisis de la situación inicial y de la operación como un todo debe realizarse con mucho cuidado. Algunos de los principales problemas que podrían presentarse son los siguientes:

### 2.2.1. La Refinanciación de las deudas acumuladas de la empresa usuaria

Anteriormente se ha dicho que una de las grandes ventajas del Contrato de Leasing es que permite la financiación del 100% de la inversión, con la consecuente no inmovilización de fondos propios de la empresa, permitiéndole esto tener mayor capacidad de acceder a créditos -entiéndase mayor capacidad de endeudamiento-; sin embargo, esto trae consigo el riesgo propio de cualquier empresa: caer en un posible endeudamiento acumulado, del cual, indirectamente, podría salir perjudicada la Sociedad de Leasing.

Se ha repetido hasta el cansancio la característica esencial del Leasing respecto al mantenimiento del derecho de Propiedad por parte de la Sociedad de Leasing. Así mismo, se señaló que esto proporciona un peculiar sistema de garantía en el cual la Sociedad de Leasing esta protegida contra un eventual incumplimiento de la Empresa Usuaria, ya que en última instancia puede recuperar el bien objeto de la Operación de Leasing.

Ahora bien, en teoría, este sistema de garantía suena perfecto, pero, que pasaría si el bien adquirido por la

Sociedad de Leasing, y dado en locación, es un bien técnicamente muy específico y que en principio sólo resulta útil para la finalidad a la que se le estaba destinando, siendo difícil conseguir eventualmente otro comprador para dicho bien. Creemos que en ese caso, la Sociedad de Leasing preferirá otorgar mejor una refinanciación de las cuotas de locación del bien a resolver el contrato. Pero, surge un problema: si se le ha ampliado la capacidad de endeudamiento, y ahora no esta en capacidad de pagar esta deuda, tampoco lo estará con las demás, surgiendo así el problema de tener de refinanciar deudas acumuladas, las cuales pueden terminar siendo incobrables con la posible quiebra de la Empresa Usuaria y la difícil reventa del bien locado.<sup>50</sup>

### 2.2.2. La inexistencia del desembolso inicial

Otro de los posibles problemas que pueden surgir es que, al no haber, generalmente, un desembolso inicial, ya que esta operación se basa justamente en el principio *Pay as you earn*, que fue explicado en el capítulo primero del trabajo; nos podemos encontrar de pronto en el problema de no tener de donde recuperar el desembolso de capital realizado, quedándonos únicamente con la garantía del bien mismo, la cual, como ya vimos en el apartado anterior, no es tan perfecta como la teoría la plantea.<sup>51</sup>

### 2.2.3. La recuperación rápida del bien

Según el artículo 12 del Decreto Legislativo 299, la locadora, Sociedad de Leasing en nuestros términos, tiene el derecho de exigir la inmediata restitución del bien materia de arrendamiento financiero, cuando la arrendataria haya incurrido en una causal de rescisión prevista en el contrato. Sin embargo, por razones de una legislación deficiente e incompleta, o en todo caso no coordinada, existe un problema en el caso de declaratoria de insolvencia de la Empresa Usuaria, ya que deberá seguirse con lo que al respecto disponga la Ley de Reestructuración Patrimonial, Decreto Legislativo 845.

En virtud de la legislación de la materia, en el artículo 16, la ley dispone que se suspenderá la exigibilidad de todas las obligaciones que el insolvente tuviera pendientes de pago a dicha fecha, entendiéndose dentro de este grupo al pago de las cuotas del contrato de Leasing. Así, si no se puede exigir el cumplimiento de

<sup>49</sup> *Ibid.* Op. cit.

<sup>50</sup> Como se dijo en algún momento, una posible solución sería la de imponer cláusulas penales, pero, ¿no sería ésta una deuda incobrable más?

<sup>51</sup> Como posible solución, LEYVA nos dice que en caso de operaciones de Leasing de bienes de consumo duradero, hay empresas nacionales que resuelven el problema exigiendo un depósito en garantía de un 30%, el cual al final puede servir para ejercitar la opción de compra o, en su defecto, para garantizar el Leasing de otros bienes. (LEYVA, ..., Op. cit., p. 333

los pagos, tampoco podría la Sociedad de Leasing resolver el contrato por incumplimiento, y este contrato trazado cuidadosamente para el largo plazo entraría en un periodo de inoperatividad, rompiendo con cualquier análisis financiero realizado al respecto.<sup>52</sup>

### CAPÍTULO 3: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA LA EMPRESA PROVEEDORA

La verdadera operación de Leasing, tal como la describimos inicialmente, es la operación del Leasing Financiero. Esta operación tiene un elemento especial, que la hace totalmente distinta a otras modalidades, este elemento es que para que se realice la operación hace falta una operación complementaria sin la cual la principal carecería de sentido, hace falta la adquisición por parte del Banco del bien materia del Leasing.

Al respecto, Coillot nos dice que es cierto que el acto de compra del bien debe ser contemplada fuera del alcance de la operación de Leasing como tal, pero que se debe estar conscientes que ésta queda jurídicamente delimitada a partir de la conclusión del contrato, la cual lleva consigo el nacimiento de la coexistencia de relaciones jurídicas entre el Proveedor y la Sociedad de Leasing en el marco de un contrato de compraventa, y entre la Sociedad de Leasing y la Empresa Usuaria en el marco del Contrato de Leasing.<sup>53</sup>

Así, la Sociedad de Leasing sólo estará dispuesta a la adquisición del bien determinado, si el futuro usuario ha firmado el contrato de Leasing que lo compromete, durante un periodo irrevocable, al pago de una renta sobre dicho bien adquirido.

Además, dicha operación complementaria esta relacionada con el Contrato de Leasing en cuanto a sus efectos y la situación de las partes, ya que, como se dijo anteriormente, la Empresa Usuaria adquirirá por medio del contrato la posición de la Sociedad de Leasing, en cuanto al Estado del bien en el momento de la entrega, y a cualquier reclamo sobre sus especificaciones técnicas u operacionales.

Debemos decir que, en principio, sólo se le han hallado virtudes a este contrato complementario para la Empresa Provedora, y que no habrían otros inconvenientes que el no conseguir un precio adecuado por los bienes ofrecidos, sea por razones de mercado o sea por

razones de capacidad negocial de las partes contratantes. Las ventajas encontradas son las siguientes:

#### 3.1. Una fórmula adicional de financiación a ofrecer

Dentro de las alternativas del mercado, las operaciones de Leasing le otorgan al Proveedor una alternativa adicional para ofrecer a la Empresa Usuaria, constituyéndose así en una forma suplementaria de financiar sus ventas y contribuir de este modo al incremento de las mismas.

Así, a veces es el propio Proveedor el que toma el papel de agente movilizador de la toma de contacto entre el potencial usuario del bien y la Sociedad de Leasing, quienes, en definitiva, son los sujetos jurídicos de la operación. Otras veces, es la propia Sociedad de Leasing y los proveedores los que llegan a acuerdos para ofrecer el Leasing como alternativa a la compra directa del bien solicitado.<sup>54</sup>

De esta manera, la Empresa Provedora asegura de manera fácil y segura la colocación de sus productos, ya sea de manera directa e inmediata, o ya sea de manera futura, toda vez que en la promoción del Leasing se impulsa la renovación constante de los bienes de capital de las empresas con mayor frecuencia, dadas sus características, entre ellas su celeridad y su flexibilidad a las situaciones concretas de cada empresa, incrementando así la demanda de bienes y el incremento del mercado en sí.<sup>55</sup>

#### 3.2. El cobro al contado del costo del Bien

Generalmente ocurre que el mercado se puede ver encerrado en el binomio comprador-vendedor, en el cual mientras que el comprador solicita plazos cada vez más largos para pagar por las adquisiciones que desea realizar, el vendedor no esta en la capacidad financiera de otorgarlos, y esto puede algunas veces dificultar el tráfico comercial.

Sin embargo, en el caso del Leasing, y también de alguna manera en el de una compraventa a plazos a través de una entidad financiera, la Empresa Provedora recibe el pago en efectivo en el mismo momento del contrato, evitando así cualquier problema de incumplimiento en los pagos dado que la financiación propiamente dicha la realiza la Sociedad de Leasing, y a la vez la Empresa Provedora se está

<sup>52</sup> En cualquier caso, la solución a este problema vendría por un análisis detallado de la Ley de Reestructuración Patrimonial, lo cual no es materia del presente trabajo. Pero dejamos remarcado que en principio habría un problema y que la ley debería dar soluciones claras a este tipo de problemas.

<sup>53</sup> COILLOT, Jacques. El Leasing..., p. 167

<sup>54</sup> SEGURADO, Op. cit., p. 133-134.

<sup>55</sup> LEYVA, Op. cit., p. 330-331.

beneficiando al solucionar la financiación de sus ventas con una venta directa.<sup>56</sup>

## CONCLUSIONES

1. El Leasing financiero debe ser entendido como una operación crediticia de financiación ajena, ya que terminaría siendo una operación de crédito como cualquier otra, en tanto que incorpora la relación tripartita que hace posible la obtención de fondos para la adquisición de bienes de capital.

2. El Leasing permite el ahorro fiscal y una amortización acelerada del bien de inversión. La totalidad de las cuotas de arrendamiento derivadas del contrato de Leasing son consideradas gastos fiscalmente deducibles en el impuesto a la renta. Así, esta ventaja fiscal privativa del Leasing vendría a ser su principal atractivo como fórmula de financiación.

El arrendatario podría amortizar sus inversiones financiadas por el Leasing de forma acelerada con la consecuente reducción de la carga fiscal durante el período de vigencia del contrato en razón de dicha consideración de la renta arrendaticia.

3. El Leasing permite la financiación del 100% del costo del bien de inversión, lo que facilita las inversiones para aquellos que no tienen o no desean disponer de sus activos.

4. El Leasing permite mantener líneas de crédito disponibles y no absorbe recursos de capital circulante, al no inmovilizar fondos de activos fijos

5. Permite tener una gestión de tesorería óptima dado que, por un lado, puede implementarse de una manera flexible acorde a las necesidades del arrendatario, y, por el otro, facilita la conexión directa entre los rendimientos obtenidos de la utilización productiva del bien arrendado y el coste de financiación del mismo, lo que estaría verificando el principio "*pay as you earn*" atribuible a esta forma de financiación.

6. El Leasing permite mantener la autonomía financiera de la Empresa Usuaria al evitar, entre otras cosas, la ampliación de capital necesario para enfrentar la autofinanciación de una inversión, o bien, como resultado de la financiación de la misma con recursos ajenos.

7. Como corolario de lo anterior diremos que el Leasing beneficia enormemente, más de forma no exclusiva, a empresas con recursos propios insuficientes para invertir en la renovación de sus equipos; a empresas en proceso de expansión con líneas de crédito agotadas pero que presentan buena gestión empresarial; y a empresas de reciente creación que poseen buenas expectativas de demanda potencial y necesitan en corto plazo poder captar dicho mercado.

8. Desde el otro punto de vista, la operación de Leasing trae consigo un peculiar sistema de garantía, ya que el propietario del bien, durante el período inicial de la operación, es la Sociedad de Leasing, y no la empresa usuaria.

9. A la vez, siendo propietaria del bien, la Sociedad de Leasing se libera de cualquier responsabilidad y cuidado sobre el bien, cayendo ésta sobre la Empresa Usuaria.

10. La operación de Leasing representa un gran escape fiscal para la sociedad de Leasing, en principio un banco, ya que le permite con el débito fiscal que se genera contrarrestar todo el crédito fiscal al que tiene potencialmente derecho, y que al estar inafectas a todo impuesto las operaciones que realiza, de otro modo estaría dejando de aprovechar dicho crédito.

11. Creemos que hay problemas de coordinación legislativa y de reglamentación, que permitan a la Sociedad de Leasing el rápido ejercicio de sus derechos como propietaria del bien, ante un eventual incumplimiento de la empresa usuaria.

12. En cuanto a la empresa proveedora, ésta se ve enormemente beneficiada con esta operación, ya que le permite ofrecer una fórmula adicional de financiamiento de los bienes que ofrece al público, a la vez que recibirá el precio de dichos bienes al contado, no originándose para ella ningún riesgo este tipo de operación.

13. Como conclusión final diremos que la expectativa de crecimiento de la economía peruana a mediano y largo plazo prefiguran una expansión de la capacidad productiva de la inversión en bienes productivos, lo que implicaría un incremento de la demanda potencial de financiación en general, y, debido a las grandes ventajas aquí enumeradas, esto significará a la vez una mayor expansión del uso de la operación de Leasing Financiero en particular.

<sup>56</sup> GORDILLO, Op. cit., p. 106