Columna de Opinión

Leasing: una herramienta de financiamiento



MARLY PACHERRES
Abogada del Estudio Muñiz Piura

Hoy en día, las entidades financieras ofrecen a sus clientes alternativas para acceder a bienes en general y poder desarrollar sus negocios. Una de estas es el leasing, un contrato de tipo comercial mediante el cual, la entidad financiera propietaria del bien, la entrega en arrendamiento a otra empresa o negocio a cambio de una contraprestación económica mensual por un tiempo determinado; con la particularidad que, una vez finalizado el contrato, el arrendatario tiene tres opciones: renovar el contrato negociando nuevas condiciones, dar por terminado el contrato y devolver el bien o adquirir la propiedad del bien.

Dentro del desarrollo económico de las Pymes, esta figura jurídica significa una herramienta de financiamiento que les permite disponer de activos de manera fácil pues, el leasing al tener la consideración de gasto (por tratarse de un pago por alquiler), tributariamente, se podrá deducir de los impuestos que la empresa arrendataria del bien deberá pagar pero la ventaja más resaltante es que, una vez culminado el mismo, la empresa usuaria del bien puede adquirir la propiedad cancelando el valor pactado, lo que resulta muy atractivo, pues se trata de la adquisición de un activo por un precio muy por debajo del que corresponde según los valores del mercado, a causa de la depreciación acelerada a la que se ve sujeta el bien durante la duración del contrato. Por eso, se recomienda celebrar contratos leasing, porque le ofrecen a los negocios una mayor productividad a través de la incorporación de activos fijos que representan un financiamiento de fácil acceso y sin la necesidad de ofrecer una garantía a cambio porque el bien ya actúa como tal.