

El Leasing como herramienta de financiación

Una Pyme agrícola-ganadera, de la Ciudad de San Carlos de Bolívar, frente a la decisión de invertir en un bien de capital para incorporar a la actividad productiva. ¿Por qué le conviene optar por el Leasing financiero como herramienta de financiación?

2015

A mi familia.

Protocolo de investigación	5
Área.....	5
Tema	5
Problema	5
Objetivo general.....	5
Objetivos específicos.....	5
Justificación	6
Estado de la cuestión	6
Marco teórico.....	7
Diseño metodológico	7
Bibliografía	9
Capitulo Nº 1: Introducción.....	10
1) Descripción Socio – Económica del Partido de San Carlos de Bolívar	10
2) Definición de PYME	11
3) Definición de Leasing.....	14
4) Evolución del Leasing	19
5) Importancia del leasing en el crecimiento económico	21
Capitulo Nº 2: Tratamiento legal, jurídico e impositivo.....	24
1) Tratamiento Legal del Leasing en Argentina.	24
1.1) Comienzos del Contrato del Leasing.....	24
1.2) Ley Nº 25.248 – Legislación actual.....	25
1.3) Análisis comparativo entre la Ley 24.441 y la actual Ley de Leasing 25.248.....	35
1.4) Marco Legal Tributario – Tratamiento Impositivo	37
Ley 25.413: Impuesto sobre los débitos y créditos en Cuentas Bancarias y otras operatorias.....	51
CAPITULO Nº 3: Análisis del caso. Oferta de Leasing Financiero en la Ciudad de San Carlos de Bolívar.	52
Universo	52
Muestra	52
Instrumento de relevamientos de datos	52
Resultados obtenidos a través de las encuestas	63
Análisis de las ventajas del Leasing Financiero	65
Caso Práctico	69
Caso Práctico: Proyección del leasing.....	73

Conclusión.....	74
Anexos.....	76
Anexo I: Tabla de Estimación Vida Util de los bienes	76
Anexo II: Modelo encuesta a Entidades bancarias	78
Bibliografía	81

Protocolo de investigación

Área: Contabilidad Gerencial / Impuestos

Tema

- El Leasing como nueva herramienta de financiamiento.

Problema

¿Por qué considerar la alternativa de Leasing frente a una decisión de inversión para la producción Agrícola Ganadera en la Ciudad de San Carlos de Bolívar?

Objetivo general

- Determinar desde un enfoque primordialmente impositivo los beneficios del Leasing; teniendo en cuenta sus aspectos jurídicos y operativos en Entidades Bancarias Nacionales y Privadas en la Ciudad de San Carlos de Bolívar.

Objetivos específicos

- Analizar el encuadre normativo aplicable al Leasing.
- Analizar los cambios principales incorporados en la nueva Ley de Leasing. Las ventajas fiscales que ofrece el nuevo texto legal.
- Conocer el posicionamiento del Leasing en la Argentina.
- Comparar el contrato de Leasing con el Préstamo Prendario; en cuanto a sus aspectos impositivos.
- Determinar la oferta de Leasing por las Entidades Bancarias Nacionales y Privadas en la Ciudad de San Carlos de Bolívar; enumerando características y requisitos para su solicitud.

- Encuestar a las Entidades Bancarias Nacionales y Privadas de la Ciudad de San Carlos de Bolívar, sobre la utilización del Leasing en la zona, especialmente en lo que respecta al Sector Agrícola.

Justificación:

El siguiente trabajo de investigación es planteado para ser utilizado por las Pymes para evaluar la oportunidad de aplicar el Leasing frente a una posibilidad de inversión en activos fijos; ya que hoy en día es tenido en cuenta en los países desarrollados como la herramienta de financiamiento más conveniente y perfecto que existe debido a sus amplios beneficios.

Este trabajo tiene como objetivo primordial establecer las ventajas impositivas, jurídicas, financieras y operativas para que las empresas a la hora de invertir tomen la decisión más acertada sobre cómo financiarse.

Hoy el Leasing debe ser considerado como una de las diferentes formas de financiación existentes en la Argentina, su especial importancia se pone en evidencia al considerar que es una figura en continuo crecimiento, debido a que el Leasing genera las condiciones propicias para ampliar el monto y plazo de financiación para las Pymes, para implementar en proyectos de inversión.

Estado de la cuestión:

- Copparoni, Guido Leonardo, **Contrato de Leasing: desarrollo de aspectos generales**, Mendoza, 2008.
<http://bibliotecadigital.uda.edu.ar/81>
- Cilfrone, Isabel María, **Leasing Seminario de Integración y Aplicación**, Buenos Aires, 2001.
www.econ.uba.ar/www/seminario/g215/tesina.doc

Con respecto al Trabajo realizado por Copparoni como por Cilfrone, ambos nos aportan un contenido general y a su vez específico en lo que respecta al tratamiento impositivo del Leasing. Ambos trabajos desarrolla este contrato en

varios aspectos (jurídico, tributario, financiero y contable), por lo cual nos brinda un desarrollo amplio sobre el tema de estudio.

- Martín, Julián, Doctrina Tributaria N°250; “ **Leasing Nueva Situación Tributaria**”; Errerpar S.A; Enero de 2001.

www.legalmania.com.ar/derecho/leasing_nueva.htm

Este trabajo aporta sobre los principales cambios que la nueva Ley de Leasing establece para estas operaciones. Profundizando aún más en el aspecto tributario del contrato de leasing.

Marco teórico:

El siguiente trabajo consta de un análisis microeconómico, ya que se analizará el uso de una herramienta de financiamiento no tradicional, el Leasing; para conocer su funcionamiento, ventajas y la conveniencia de su utilización para la adquisición de bienes de capital en un sector determinado, en este caso el Sector Pyme Agrícola Ganadera de la Ciudad de San Carlos de Bolívar.

Por tal motivo definiremos términos claves para ir profundizando: Partido San Carlos de Bolívar, Pyme, Leasing.

Diseño metodológico

Universo: está definido por la Normativa Nacional, Provincial vigente en materia jurídica, contable e impositiva aplicable al Contrato de Leasing; como así también por la Jurisprudencia y Doctrina sobre el tema en cuestión.

Unidad de análisis: conformado por los artículos correspondientes a la Normativa Nacional y Provincial aplicable al Contrato de Leasing, y la oferta del mismo por los Bancos de la Ciudad de San Carlos de Bolívar.

Relevamiento de datos: se realizará a través del análisis de las normas jurídicas, contables e impositivas de orden nacional y provincial, información

bibliografía, análisis de documentos, encuestas a Personal Representante de las distintas Entidades Bancarias de la Ciudad de San Carlos de Bolívar.

Tipo de investigación

- **Según finalidad:**

Básica: ya que su objetivo es “conocer”, desentrañar una realidad para explicarla

- **Según profundidad:**

Descriptiva: sea basa en la medición y descripción del fenómeno y sus atributos utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento.

Explicativa: manifiesta porque ocurre el fenómeno y en que condiciones se da.

- **Según fuente de información:**

Secundaria: ya que se basa en la recolección de datos que constituyen un reprocesamiento de información primaria. Se obtiene a través de consultas bibliográficas, artículos de revista y diarios, sitios web.

- **Según la naturaleza temporal:**

Sincrónica: porque trata de una investigación en un momento determinado.

- **Según el enfoque:**

Microeconómico: ya que se basa en el análisis de una herramienta de financiación para el sector agropecuario en la Ciudad de San Carlos de Bolívar, Provincia de Buenos Aires.

Tiempo de la investigación: Este trabajo se realizara entre el mes de Mayo 2013.

Lugar de investigación: Se centrara en la Ciudad de San Carlos de Bolívar, Provincia de Buenos Aires.

Bibliografía:

• **Libros:**

- Andrade, Jorge; Frohlich, Juan, **Leasing: Análisis Jurídico Tributario según la Legislación Argentina**; Buenos Aires, Omar D. Buyatti Editorial.
- Etcheverry, Raúl Aníbal, **Contratos Parte Especial Tomo III**; Buenos Aires, Astrea Editorial
- Farina, Juan M, **Contratos comerciales modernos: modalidades de contratación empresarial Tomo II**, Buenos Aires, Astrea Editorial, 2005.
- **Fideicomiso y Leasing**. Version 1.2; Buenos Aires, Errepar
- Ghersi Carlos Alberto, **Contrato civiles y comerciales. Parte general y especial. Tomo II**, Buenos Aires, Astrea Editorial.
- Martín, Julián Alberto, **Securitización, Fideicomiso, Fondos de inversión, Leasing. Tratamiento Impositivo**, Buenos Aires, Price Waterhouse Editorial.
- Porto, José Manuel, **Alternativas de financiación e inversión**, Buenos Aires, Osmar D. Buyatti Editorial.
- Porto, José Manuel, **Fuentes de financiación**, Buenos Aires, Osmar D. Buyatti Editorial.

• **Websites:**

- <http://www.leasingdeargentina.com.ar> (estadísticas)
- <http://www.infoleg.gov.ar> (se consulta la legislación y normativa sobre Leasing, Pymes)
- <http://www.bancayriesgo.com> (estadísticas, tendencia sobre la utilización del Leasing)
[De las siguientes páginas correspondientes a los bancos se consulta lo referente a la oferta de leasing, sus requisitos, características, operatoria\)](#)
- <http://www.bancocredicoop.coop>
- <http://www.bancogalicia.com>
- <http://www.bna.com.ar/>
- <http://www.bapro.com.ar>
- <http://www.santanderrio.com.ar>
- <http://www.macro.com.ar>

Capítulo N° 1: Introducción

El siguiente trabajo consta de un análisis microeconómico, ya que se analizará el uso de una herramienta de financiamiento no tradicional, el Leasing. Para conocer su funcionamiento, ventajas y la conveniencia de su utilización en la adquisición de bienes de capital en un sector determinado, en este caso el Sector Pyme Agrícola Ganadera de la Ciudad de San Carlos de Bolívar.

Por tal motivo, se definirá en este primer capítulo, el contexto socio económico del partido así como también las características propias que definen y delimitan el concepto de pyme, y leasing.

1) Descripción Socio – Económica del Partido de San Carlos de Bolívar

La Ciudad de San Carlos de Bolívar, se encuentra ubicada en el centro de la Prov. de Buenos Aires. Se puede decir, en cuanto a vías de comunicación, se localiza en un punto estratégico, ya que confluyen en la misma, las rutas nacionales 226 y 205, y la ruta provincial 65. Cuenta con una superficie de 4.912,16 km² que equivalen a 502.700 hectáreas. La altura del terreno sobre el nivel del mar varía el 75 y 115 metros.

En cuanto a su economía, la principal actividad es la agrícola ganadera. También es importante la actividad comercial e industrial, la cual ha comenzado a tener mayor desarrollo en los últimos años, como por ejemplo la industria del calzado.

La agricultura y la ganadería son los pilares históricos de la economía de Bolívar y los factores fundamentales del crecimiento de la Ciudad desde sus orígenes.

Las extensas y fértiles tierras de la región propiciaron el cultivo de cereales y la crianza de ganado. Los cereales y los cultivos oleaginosos son la base fundamental de una producción que continua creciendo.

Históricamente el trigo dentro de los cereales y el girasol en las oleaginosas eran los que mayor cantidad de hectáreas ocupaban; sin embargo en los últimos años, la soja ha desplazado al girasol, convirtiéndose en el principal cultivo.

A estas especies, le siguen en superficie sembrada, en menor medida, el girasol, maíz, sorgo, avena y cebada.

La ganadería es otro de los grandes pilares de la economía bolivarense. Dentro de esta producción el primer lugar lo ocupan los vacunos, seguidos por ovinos, el resto

involucra ganado porcino, aves y equinos. Si bien en mayor medida las explotaciones ganaderas que se dedican a la producción de razas carniceras realizan el ciclo productivo completo, el partido cuenta con dos áreas bien diferenciadas para las distintas producciones de acuerdo a la calidad de sus pasturas naturales y a la fertilidad de los suelos. Por un lado la zona de la cuenca del arroyo Vallimanca, con aptitud para la cría, mientras que la región noroeste presenta campos con buenas condiciones para invernada.

Entre las razas más difundidas son Aberdeen Angus y Polled Hereford. En menor medida se crían Hereford, Limousin, Shortorn, Charolais y cruza s índicas.

Un lugar importante dentro de la producción ganadera es ocupado por el ganado vacuno lechero, cuya raza más explotada es el Holando Argentino, y en algunos casos la raza Jersey. Bolívar cuenta con numerosos tambos, mucho de los cuales están montados con la última tecnología y alcanzan destacados valores de producción.

El stock bovino de Bolívar representa el 2,30 % del total de la provincia de Buenos Aires. Actualmente es uno de los cinco partidos de la provincia con mayor cantidad de Bovinos.

La actividad industrial en el Partido de Bolívar está centralizada en pequeñas y medianas empresas, y en gran medida en empresas de tipo familiar.

Si hacemos referencia a los Bancos situados en la Ciudad de San Carlos de Bolívar, debemos decir que cuenta con seis Entidades Bancarias; uno de ellos recientemente inaugurado hace pocos meses, el Banco Santander Río, y los otros cinco restantes: Banco de la Nación Argentina, Banco de la Provincia de Bs. As, Banco Galicia, Banco Macro y Banco Credicoop, cuentan con más trayectoria en la Ciudad, debido ha su radicación hace ya varias décadas.

Los seis Bancos ofrecen esta novedosa línea de financiación “Leasing”; cada uno diferenciándose mínimamente en las oferta de su producto. Todos actualmente realizan contratos de Leasing, algunos con más demanda que otros.

2) Definición de PYME

Para la determinación de la condición de PyME nos remitimos a dos encuadres legislativos importantes para categoría de Empresas, en primer lugar la Ley N° 24467/1995 y en segundo lugar la Ley N° 25300/2000.

La Ley 24467 conocida como “Estatuto PyME”, establece en su Art 2: “Encomiéndese a la autoridad de aplicación definir las características de las empresas que serán

consideradas PYMES, teniendo en cuenta las peculiaridades de cada región del país, y los diversos sectores de la economía en que se desempeñan sin perjuicio de lo dispuesto en el Art. 83.” Por otra parte en el Art 83, la Ley señala que: “El contrato de trabajo y las relaciones laborales en la pequeña empresa (P.E.) se regularán por el régimen especial de la presente ley.

A los efectos de este capítulo, pequeña empresa es aquella que reúna las dos condiciones siguientes:

- a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores.
- b) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del art. 104 de esta ley.

Para las empresas que a la fecha de vigencia de esta ley vinieran funcionando, el cómputo de trabajadores se realizará sobre el plantel existente al 1 de enero de 1995. La negociación colectiva de ámbito superior al de empresa podrá modificar la condición referida al número de trabajadores definida en el segundo párrafo punto a) de este artículo.”

Las pequeñas empresas que superen alguna o ambas condiciones anteriores podrán permanecer en el régimen especial de esta ley por un plazo de tres (3) años, siempre y cuando no dupliquen el plantel o la facturación indicados en el párrafo segundo de este artículo.

En cuanto al otro cuerpo normativo importante para las PyMES, la Ley N° 25300 determina en su Art 1º: “La presente ley tiene por objeto el fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en el país, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva.

La autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal contemplando las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en los siguientes atributos de las mismas, o sus equivalentes: personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.

No serán consideradas MIPyMEs a los efectos de la implementación de los distintos instrumentos del presente régimen legal, las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.

Los beneficios vigentes para la MIPyMEs serán extensivos a las formas asociativas conformadas exclusivamente por ellas, tales como consorcios, uniones transitorias de empresas, cooperativas, y cualquier otra modalidad de asociación lícita.”

De esta forma la Ley determina los elementos cuantitativos que debe tener en cuenta la autoridad de aplicación: personal ocupado, facturación y valor de los activos y establece como elemento cualitativo que debe cumplirse la independencia de la empresa.

También hay que nombrar la Resolución 21/2010 de la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, la cual viene a modificar la Resolución N° 24/01 en relación con la determinación del valor de las ventas anuales. Dicha Resolución determina en su Art 1° : “ A los efectos de lo dispuesto por el Artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas cuyas ventas totales expresadas en Pesos (\$) no superen los valores establecidos en el cuadro que se detalla a continuación.

SECTOR					
TAMAÑO	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro Empresa	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña Empresa	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana Empresa	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Fuente: Resolución 21/2010. Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Modificación de la Resolución N°24/01 en relación con la determinación del valor de ventas anuales.

Se entenderá por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos TRES (3) balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que surjan de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del TREINTA Y CINCO POR CIENTO (35%) de dichas ventas.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha."

La misma Resolución establece en su Art 2: “que la acreditación de la condición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa, a efectos de permitir el acceso a los programas de asistencia de la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE INDUSTRIA, a otros programas que utilicen la definición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa emanada de la mencionada Secretaría, y la participación en sociedades de Garantía Recíproca, mantendrá su vigencia por espacio de VEINTICUATRO (24) meses a partir de la fecha en que la empresa involucrada hubiera adjuntado toda la documentación pertinente a ese fin.”

3) Definición de Leasing

El Leasing es una palabra de origen inglés, la cual se puede traducir como “alquiler con opción a compra”. Esta figura existe desde hace muchos años y es de gran utilización en los países del primer mundo debido a sus amplias ventajas frente a otras herramientas de financiamiento tradicionales.

Poco a poco, a pesar del desconocimiento de muchos empresarios argentinos, va tomando más fuerza en nuestro país como fuente de financiación, especialmente en el sector Pyme; ya que el Leasing les brinda la posibilidad de aumentar el nivel de inversión cuando encuentran dificultades para acceder a otros productos tradicionales de financiamiento.

El Leasing se inserta en el mercado financiero como una nueva herramienta de financiación para las Empresa, permitiéndoles invertir y al mismo tiempo renovar sus bienes de capital, fomentando y buscando un mayor nivel de competitividad y eficiencia, y a su vez evitando la obsolescencia.

Para ir entrando más en profundo sobre su conceptualización, podemos tomar la opinión de algunos autores.

Distintas interpretaciones sobre la conceptualización del Leasing

Distintas interpretaciones sobre Leasing se pueden mencionar, es así que algunos asimilan esta figura, a un contrato de alquiler y otros a una herramienta de financiación.

Marzorati opina que el Leasing *“es una operación financiera consistente en facilitar la utilización de maquinarias y equipos a quien carece de capital necesario para su adquisición, merced a un financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en cuestión y garantizada con el bien objeto de ella, cuyo dominio se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler o canon, con la posibilidad de adquirirlo a su conclusión por un valor determinable”*.¹

Según Porto José Manuel establece que; *“Habrá contrato de Leasing, cuando el dador convenga transferir al tomador, la tenencia de un bien, cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon, y le confiera una opción de compra, por un precio”*.²

Citando al autor doctrinario italiano Angel Buonocore³ manifiesta que el término Leasing es utilizado no para indicar el contrato de locación, sino para ilustrar un típico instrumento de financiación que tiene como base la locación, pero que no se agota en ella. Según la traducción italiana sobre el término Leasing, es una locación financiera, que puede dividirse dicho termino en dos, por un lado el núcleo base del instituto indicado por la palabra “locación” y por el otro el atributo financiero que intenta captar el aspecto teleológico del fenómeno, o bien su atributo distintivo: la función de financiación, que cumple el instrumento del Leasing.

Por otra parte, según el Dr. Gherzi Carlos: el leasing, es un método de financiación por el cual el acreedor (vendedor-locador), financia al deudor (adquiriente-arrendatario), a los efectos de posibilitar la compra de un bien (generalmente de capital), de tal forma que el deudor, se compromete a un pago periódico (ej: mensual) a favor del acreedor, que puede caracterizarse como un canon locativo o como parte de pago del precio si acepta la opción de compra, debiendo en ese momento pagar un valor residual para completar el precio total de venta. Aceptando la oferta de venta, se estaría transformando la operativa de locación a compraventa.

Agrega Gherzi⁴, que en la economía capitalista es una forma de adquirir activos fijos sin compromiso de capital inicial, permite desde la contabilidad de la empresa, que su balance no se vea comprometido por un endeudamiento (relación total de la deuda en el pasivo de la empresa), e impositivamente le permite cargar a costo el pago del arrendamiento.

¹ Etcheverry Raúl Anibal, Derecho Comercial y Económico. Contratos Parte Especial 3; Bs As, Astrea Editorial, 2000, pág. 331).

² Porto José Manuel, Fuentes de Financiación, Bs As, Ed. Osmar D. Buyatti, pág. 251.

³ Angel Buonocore, “El Leasing”, pág. 15

⁴ Gherzi Carlos, “Contratos Civiles y Comerciales-parte general y especial”, Bs As Astrea 1998, pág. 36

TIPOS DE LEASING

En la práctica económica-financiera internacional, el leasing se ha impuesto en distintas variedades en las que se manifiesta, de acuerdo con la necesidad de adaptarse a situaciones concretas. Tales variedades puede resumirse a 2 categorías o clases claramente diferenciadas de modo sustancial y no formal.

Ambas clases han sido designadas como “leasing operativo o de explotación”, por un lado, y “leasing financiero” por el otro. Los usos y costumbres las consideran como operaciones de la misma naturaleza, pero esto no es tan así, el leasing financiero es un contrato de financiación típico muy diferente al operativo, que no es más que una variedad de la locación tradicional.

Haciendo referencia a un Dictamen de la Dirección General Impositiva, Dictamen 28/1982, es que podemos realizar la siguiente distinción:

El **leasing operativo**, se produce cuando un fabricante o proveedor o simple propietario, destina un bien de su propiedad para darlo en locación garantizando su calidad y funcionamiento. (Ejemplo: las empresas de computadoras en los EEUU, prácticamente la economía americana y europea implementa este tipo de leasing) Formalizado el contrato, sus principales características son:

- el propietario o locador asume la obligación de conservar y mantener en buen estado de funcionamiento el bien facilitado y hacerse cargo de todos los gastos de reparación o refacción que no sean los originados por la culpa directa del locatario.
- Asimismo, asume la contratación y el pago de las primas de seguro correspondiente.
- Ambas partes tienen la facultad para revocar el contrato en cualquier momento, siempre con preaviso conforme a la anticipación pactado.
- Se le reconoce al locatario la posibilidad de renovar el convenio a su expiración por otros tantos periodos como le sea conveniente. En esta operación, el proveedor y locador coinciden en la misma persona, lo que no ocurre siempre en el leasing financiero.

Las sociedades que practican el leasing operativo, alquilan solamente bienes y equipos de tipo estándar, en razón que interesa su colocación a otros locatarios, por lo

que la vida física del bien es aprovechable al máximo. Esto hace que el contrato sea de corto plazo dado que interesa la renovación reiterada del alquiler.

Una de las características sustanciales y diferencial con el leasing financiero, es que el leasing operativo no reconoce opción de compra a favor del locatario. La transferencia de la propiedad no está en la intención de los contratantes, (Ejemplos: alquileres de automóviles de turismo a particulares; de fotocopiadoras, computadoras).

El objetivo de este tipo de leasing, se encuentra en otorgar a su titular la facultad de obtener de la cosa la mayor renta posible en función de la duración física bien. El precio de la operación de leasing está en función a la necesidad del locatario de contar con el bien.

Cuando no es el fabricante quien alquila sus productos, sino un tercero, la operatoria se conoce como *renting*. Salvo esta diferencia, en los demás se trata del mismo negocio.

El **Leasing financiero**, es un contrato por el cual el usuario se obliga a pagar mensualidades por el uso de un bien, facilitado por el propietario durante un plazo determinado, y a cuyo término puede optar por la adquisición del mismo. Por su parte, el dador adquiere dicho bien con la intención simultánea de dar su uso y luego transferir la propiedad. Es una nueva técnica de financiación por lo que solamente puede ser prestada por entidades bancarias o instituciones financieras, en razón de ser las únicas autorizadas a realizar mediación entre la oferta y la demanda pública de recursos financieros. Sin embargo es factible que lo practiquen los proveedores o fabricantes, en la medida que financien con recursos propios.

Caracteres primordiales:

- el tomador toma sobre si la obligación de conservar el bien contratado, debiendo efectuar a su cargo el mantenimiento, limpieza y reparaciones pertinentes.
- El seguro del bien corre por su cuenta.
- Se pacta habitualmente un periodo irrevocable, durante el cual las partes no pueden rescindir el contrato.
- A la expiración del convenio se reconoce al tomador la facultad de optar por la adquisición del bien.

El beneficio de la entidad dadora del bien, en el leasing financiero, está dado por el plus emergente del total de las cuotas abonadas, una vez deducido el importe total de la inversión originaria, y por la posible venta del bien contratado al valor residual pactado. Todo ello determinado en función de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero y duración del negocio. Aquí, el dador actúa con vocación puramente financiera, proporcionando al tomador una forma de financiación diferente de las técnicas tradicionales.

En este sentido, el dador se arriesga sobre la solvencia del tomador. *El derecho de propiedad no cumple su función instrumental sino como medio de garantía.*

Es de importancia, destacar y no dejar de nombrar una, una clase de leasing, que si bien no es de relevante uso en la Argentina, si lo es a nivel internacional, como en los EEUU, es tipo de leasing se encuentra nombrado en la Ley 25.248. Es así que pasamos a nombrar el lease-back

Lease-back, es una técnica de asistencia financiera que se materializa mediante la previa adquisición de un bien de capital, mueble o inmueble, que realiza la entidad prestamista a una empresa vendedora, para luego y en forma simultánea facilitarle el uso y la explotación de ese mismo bien, durante un periodo fijo reservando a la empresa tomadora de ejercitar la opción de compra del referido bien al vencimiento del contrato y por un precio estipulado de antemano en función de la financiación acordada. A través de esta modalidad, es frecuente la venta y posterior utilización en locación financiera, de fábricas o establecimientos industriales en funcionamiento. El objetivo de este tipo de operatoria es que: *“la empresa convierte sus activos fijos en efectivo para poder hacerle frente a sus problemas de liquidez”*. Trata de paliar así la ausencia de créditos y ayuda bancaria necesaria. La venta pero con la continuación de su uso, si bien consigue aumentar los recursos disponibles a cambio de reducir el inmovilizado, no siempre resuelve los problemas financieros más agudos. De igual forma, es una verdadera *asistencia financiera* para la empresa; ya al ver aumentado su capital de trabajo con la alternativa de poder readquirir los bienes oportunamente enajenados, le permite consolidar su actividad comercial o industrial. En otros términos, *la empresa convierte sus activos físicos en activos líquidos para facilitar su desenvolvimiento.*

El objetivo primordial del Contrato de Leasing es proporcionar a las empresas un medio de financiación para la adquisición, mantenimiento y renovación de maquinarias y equipos en momentos en los cuales carecen de capital o les es imposible el desembolso de dinero, necesario para su incorporación.

4) Evolución del Leasing

A pesar de que la operación de Leasing en la Argentina, se realiza hace ya algunas décadas, recién con la sanción de la Ley 24.441 en el año 1995, se creó un encuadre jurídico apto para esta operatoria. Desde ese momento el negocio del leasing comenzó a incrementarse, con datos extraoficiales de contratos por menos de \$100 millones en 1996, alcanzó los casi \$1000 millones en 1999, disminuyendo en el 2000 y 2001 afectado como el resto de las actividades por la recesión general del país.⁵

Luego a partir del 2005 el Leasing se fue posicionando en el mercado como nueva herramienta de financiación, manteniendo en los años sucesivos un crecimiento sostenido.

La nueva Ley 25.248, aportó modificaciones relevantes sobre el antiguo Régimen del Leasing, y las precisiones de su DR 1038/2000, permiten un marco jurídico idóneo para llevar a cabo esta operatoria. La nueva legislación subsana falencias y hace más atractiva la operatoria en el mercado, al ofrecer importantes ventajas impositivas.

Entidades financieras y empresas privadas de prestigio internacional se encuentran operando en nuestro país; se espera que en conjunto con la normalización del sistema financiero y la reactivación económica argentina, se produzca el desarrollo definitivo del Leasing en nuestro país.

Según Nicolas Scioli, Presidente de Provincia Leasing S.A: “Durante el 2010 y el 2011, el Leasing en Argentina tuvo un crecimiento efectivo del 67%. Los principales tomadores de esta herramienta fueron las Pymes, con el 80% del total de los contratos. Por otra parte los sectores que más demandaron Leasing fueron la Industria 41% y la Agricultura 38%.” (Ver referencia gráfico 3). El leasing sigue con un potencial crecimiento, y eso se ve reflejado cerrado el año 2013, donde siguió subiendo la cantidad de contratos firmados, y se espera, mantenga y potencie su uso por parte del sector empresarial.

“En la provincia de Buenos Aires los particulares usaron el leasing para la adquisición de vehículos, los profesionales lo utilizaron para comprar equipamiento y las empresas lo hicieron para adquirir maquinaria industrial, equipamiento de transporte, tecnología y maquinaria agrícola”, describió Nicolás Scioli.⁶

⁵ Porto José Manuel, Fuentes de Financiación, Bs As, Ed. Osmar D. Buyatti, pág. 269

⁶ Nicolas Scioli, Promueven un sistema común de leasing para Latinoamérica

<http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/promueven-un-sistema-comun-de-leasing-para-latinoamerica>

La evolución del Leasing como herramienta de financiación de bienes de capital marca una tendencia positiva; y se estima que siga en aumento debido a las amplias ventajas antes otros medios de financiación.

Gráfico 1



Cifras en miles

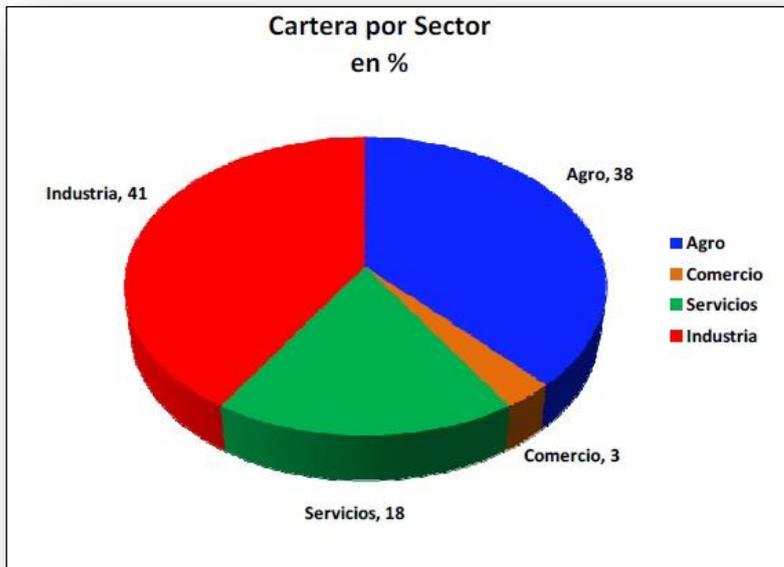
Fuente ALA Asociación Leasing Argentina

Gráfico 2



Cifras en miles

Fuente ALA Asociación Leasing Argentina

Cartera de Leasing por Sector Económico (gráfico 3)

Fuentes utilizadas: M-Unit, Encuestas propias. ALA (Asociación de Leasing Argentina)
BCRA (Banco Central de la República Argentina)

5) Importancia del leasing en el crecimiento económico

En el marco de un contexto cambiante principalmente en su fase económica, caracterizado por la globalización, apertura de nuevos mercados, nuevas formas de producción y tecnologías; conlleva a una mayor competitividad por parte de las Empresas, para poder sobrevivir a una economía fluctuante. Es aquí donde las empresas y sobre todo las Pymes deben buscar nuevas alternativas que permitan su subsistencia.

En las últimas décadas la implementación de nuevas tecnologías, la inversión en bienes de capital, ha sido de importante importancia para aumentar la productividad a largo plazo, y es aquí donde aparecen las distintas formas de financiación para poder invertir; por cual haremos hincapié en nuestro tema de estudio el Leasing.

Según un estudio realizado por De Long y Summers (1992 y 1993), sobre la importancia del Leasing en el crecimiento económico, podemos rescatar y hacer mención sobre lo siguiente. Ellos demuestran empíricamente que la infraestructura

física y las maquinas puestas en operación son un componente decisivo en el crecimiento; ya que la inversión en equipos mejora la productividad de las economías.

En base a los anteriormente mencionado los autores sostienen que los gobiernos deben evitar medidas políticas que afecten la inversión en equipos, en bienes de capital y por lo contrario sugieren tomar políticas que promuevan dicha inversión; remarcando como una de ellas la disminución de la carga tributaria sobre las inversiones en equipo. De hecho DeLong y Summers argumentan que el costo – beneficio de estas medidas tributarias resulta favorable para el Estado, dado el efecto del beneficio tributario sobre la inversión y el efecto multiplicador del aumento de la inversión en la economía. En este contexto es donde el Leasing se destaca como herramienta de financiación, ya que facilita el acceso a bienes de capital, promoviendo la inversión en capital fijo, incrementando la productividad de la inversión y por consecuencia estimulando el crecimiento económico de largo plazo. El efecto positivo sobre el crecimiento se sustenta en que el Leasing atenúa las restricciones de liquidez a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas (Pymes), reduce los obstáculos que las Empresas tienen al momento de gestionar financiación, para invertir y crecer.

Según Beck, las restricciones financieras son el factor que más obstaculiza el crecimiento de las Empresas, entre las cuales se destacan la exigencia por parte de los Bancos y entidades financieras, el papeleo en los Bancos a la hora de solicitar un crédito, las altas tasas de interés, la falta de conexiones con las entidades bancarias y la baja disponibilidad de recursos que estas tienen para prestar. Además DeLong y Summers agregan que los países en desarrollo tienen mercados de capitales poco desarrollados, lo cual constituye una barrera para la consecución de recursos a largo plazo por parte de las empresas que quieren emprender procesos de inversión o expansión. Asimismo dado que las condiciones macroeconómicas son más fluctuantes o volátiles en estos países, el acceso al crédito de largo plazo en los Bancos tiende a hacerse más difícil, y sobre todo para las Pymes, que muchas veces no cuentan con el respaldo y garantías para poder acceder a las tradicionales líneas de crediticias . Las restricciones antes mencionadas afectan en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas. Estas tienden a operar con el flujo de caja, y cuanto más pequeño sea su tamaño mayor dificultad tienen para organizar la información contable, contar con historias crediticias y con garantías para respaldar los préstamos, lo cual hace que tomar un crédito bancario sea más difícil en relación con una empresa de mayor tamaño.

Para una Pyme, el acceso al mercado de capitales es muy dificultoso, y a veces prácticamente inexistente. Por eso el Leasing, permite a la Pymes poder invertir y acceder a un método de financiación, permitiendo paralelamente liberar recursos para otras actividades.

La utilización del Leasing desempeña un papel importante en la Economía de un país, constituye una financiación para el equipamiento y modernización de las empresas, facilitando la expansión industrial, y permitiendo incentivar y acelerar la capacidad productiva del país. El sector de los bienes de capital constituye un sector clave de la economía; ya que la adquisición de dichos bienes aumenta el ciclo económico. El Leasing, además permite equipar y renovar, la estructura productiva de un país, incidiendo directamente en el desarrollo de las industrias proveedoras de los bienes de capital.

Capítulo Nº 2: Tratamiento legal, jurídico e impositivo

A través del siguiente desarrollo se explicará el aspecto jurídico e impositivo del leasing financiero en la Argentina. Lo que permitirá vislumbrar la conveniencia del financiamiento a través del contrato de leasing con respecto a otras alternativas de financiación.

1) Tratamiento Legal del Leasing en Argentina.

1.1) Comienzos del Contrato del Leasing.

Antes de hablar de la legislación vigente sobre el Contrato de Leasing en la República Argentina (ley 25.248), debemos remontarnos a su trasfondo y comienzos hasta llegar al día de hoy donde a través de su legislación propia queda tipificado en las normas jurídicas argentinas, el Contrato de Leasing.

En sus comienzos el leasing no tuvo una legislación propia, sino que su figura fue tomada por leyes que regulaban otras materias. Es así que podemos hacer mención a las siguientes leyes:

- Ley 18.061 modificada por la ley 20.574: Antigua ley de Entidades Financieras, posteriormente modificada por la Ley 20.574 permitía a los bancos de inversión y compañías financieras a “dar en locación bienes de capital adquiridos con ese objeto”, con previa autorización del Banco Central de la República Argentina.
Posteriormente la anterior ley Entidades Financieras, permitiendo a las mismas adquirir inmuebles, aunque no sea para uso propio (art. 24 inc b), abriéndoles camino al Leasing inmobiliario”.
- Ley 19.063, Carta Orgánica del Banco Nación de Desarrollo, menciona el Contrato de Leasing, autorizando a dicho Banco a adquirir bienes de capital, tecnología y patentes para su locación o venta por opción.
- Decreto- Ley 31.130 (1957), autorizando al Banco Industrial a comprar maquinarias y otros elementos necesarios a la minería para alquiler o venta.

A partir de la **Ley 24.441** de Financiamiento de la Vivienda y de la Construcción (1955), queda regulada la figura del Leasing dándole un marco legal, nominando y tipificando este contrato. A partir de esta Ley, el Leasing se configuró como: un

contrato nominado, con tipicidad legal, oneroso, consensual, conmutativo, de tracto sucesivo, intuitu personae, formal y financiero, caracterizado por 2 elementos esenciales: la opción de compra y la financiación.

Esta ley establecía como objeto del contrato las cosas muebles individuales compradas especialmente por el dador a un tercero o bienes inmuebles de propiedad del dador con la finalidad de arrendarlas al tomador. Dicha ley, limitaba el objeto del contrato de Leasing; ya que no se podía realizar leasing de cosas muebles que no hubiesen sido especialmente adquiridas para dicho fin.

Distinguía al contrato de Leasing, como aquel contrato de locación de cosas al que se le adicionaba la opción de compra. En lo que respecta al sujeto del contrato debía ser una entidad financiera o una sociedad que tuviera por objeto la realización de estos contratos o fuera un fabricante, importador de cosas muebles destinadas al equipamiento de industrias, comercios, empresas de servicios agropecuarios o actividades profesionales que el tomador utilizara exclusivamente con esa finalidad.

En cuanto al canon del contrato debía ser fijado considerando la amortización de la cosa, conforme a los criterios de contabilidad generalmente aceptados, con la facultad del tomador de comprarla mediante el pago de un precio igual al valor residual de la cosa tomada en leasing.

1.2) Ley N° 25.248 – Legislación actual.

En el año 2.000 se sanciona la Ley 25.248, derogando la ley 24.441 La nueva ley de Contrato de Leasing, es la vigente y la cuál hasta el día de hoy rige el ámbito del Contrato de Leasing. Está ley cubrió vacíos legales como impositivo, generando seguridad y claridad al determinar los derechos y obligaciones de las partes.

A) Concepto: Contrato de Leasing.

En su art. 1, la Ley 25.248 define que “el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”.

Según Martín Julián, esta definición permite conceptualizar mejor la naturaleza del leasing, que en su esencia es una operación financiera y no un simple alquiler, donde el locatario paga por el uso, no por la propiedad, con las ventajas que ello tienen en materia tributaria (específicamente para sujetos que realicen actividades económica y no sean consumidores finales). Esta idea de pagar por el uso y no por la propiedad, durante años ha sido el principal impedimento para el desarrollo del leasing.⁷

La legislación establece que el precio del ejercicio de la opción de compra, debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas establecidas.

Esta opción se podrá ejercer por el tomador a partir de la fecha en que se hayan pagado las $\frac{3}{4}$ partes del canon total estipulado. Ejercida la opción de compra del bien bajo el contrato de Leasing, queda formalizado entre las partes un contrato de compraventa; con la diferencia de que la cosa ya se encuentra en poder del adquirente, produciéndose la transmisión del dominio.

B) Objeto

Según el art. 2 de la Ley de Leasing pueden ser objeto 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.

El art. 5 por su parte establece las modalidades de elección del bien objeto del contrato de leasing. Así es que el bien objeto del leasing puede.

a) Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador.

Es decir, si un sujeto quiere comprar una maquinaria, por ejemplo un tractor o una cosechadora, le pide al Banco que lo compre a una determinada concesionaria, y que a su vez dicho Banco se lo otorgue en el Leasing al citado sujeto.

b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste.

³ Martín Julián, Leasing. Nueva situación tributaria, pág. 2

Esta modalidad se puede aplicar en aquellos casos donde la adquisición sea de cierta complejidad o con determinadas especificaciones sobre el bien elegido, es muy similar a la modalidad del punto anterior.

- c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado.

Esto ocurre con bienes cuya elección tiene cierta complejidad y el comprador decide firmar directamente un contrato de compraventa del bien con el vendedor del mismo. Luego, cede su condición de comprador al Banco o al sujeto que posteriormente se lo otorgará en Leasing.

- d) Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador.

Esto se puede dar, cuando el dador no tiene que adquirir a un tercero el bien que otorgará en leasing, sino que ya está en su propio activo y es de interés del tomador que se lo entregue en leasing. Por ejemplo, el otorgamiento en leasing de un inmueble que pertenece a una empresa constructora y que decide venderlo bajo esta modalidad, o una maquinaria agrícola que pertenece a una concesionaria y está la otorga en leasing.

- e) Adquirido por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad.

Esto es lo que se conoce como “Sale and Lease Back”, el cual consiste en un bien de propiedad del tomador que se lo vende al dador para que éste posteriormente se lo otorgue en leasing. Económicamente, es un préstamo del dador con garantía del bien entregado por el tomador y esencialmente se llevan a cabo este tipo de operaciones para que el tomador obtenga liquidez y disponga de la posibilidad de seguir utilizando el mismo activo. Un ejemplo de ello puede ser un laboratorio que venda su planta de producción a un Banco y éste a su vez se la otorgue en leasing.

- f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él, (lo que permite la posibilidad de realizar el subleasing, operación restringida en la anterior ley 24.441).

El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él.

El tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, salvo pacto en contrario, y en ningún caso el arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impiden o limiten en algún modo los derechos del dador.

Las **modalidades de Leasing** enunciadas deben vincularse a lo prescripto en el **Art. 6 de la ley 25248**, en materia de garantías y responsabilidades en torno del bien objeto del contrato.

Si el bien es adquirido por el dador a un tercero (según los casos a,b, y c), es admisible el pacto de liberación de la responsabilidad de entrega y funcionamiento, y de las garantías de evicción y vicios redhibitorios. Ello se debe a que la elección del proveedor y la selección del bien pertinente recaen exclusivamente en el tomador, por lo que debe prevenir las consecuencias que correspondieren. A su vez, la ley le reconoce al tomador el derecho de reclamar directamente al proveedor por las obligaciones asumidas por éste en el contrato de compraventa suscrito con el dador.

En el caso del inciso “d”, cuando el bien ya es propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador estamos ante un caso, en el que el dador es fabricante, importador, vendedor o constructor del bien dado en leasing por ende este no puede librarse de las responsabilidades de la entrega, ni de la garantía de evicción ni vicios redhibitorios, dado que esto produciría un severo perjuicio al tomador y le sería desventajoso.

Si el bien es adquirido por el dador al propio tomador (caso e) para reasignarlo en leasing (lease-back), el dador no responde por la obligación de entrega (ya se encuentra en poder del tomador; ya que solo se produce un cambio de la titularidad de dominio) ni por garantía de evicción ni vicios redhibitorios.

El inciso f) trata de una situación no tipificada, según la cual el bien se encuentra a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él. Puede incluir el caso del administrador de una sucesión, de un fiduciario o de un síndico concursal.

C) Dador

Puede ser dador, cualquier sujeto con capacidad legal para contratar, incluyendo los sujetos domiciliados en el exterior.

Entidades financieras			
Clase	Marco Legal	Recursos afectados	Bienes financiados
Bancos Comerciales	Ley 25248	De terceros	De cualquier clase
Bancos de Inversión	Ley 25248 Reglamentaciones BCRA	(Art.1º L.21526)	
Compañías Financieras	Supervisión BCRA	Propios	
Entidades no financieras			
Clase	Marco Legal	Recursos afectados	Bienes financiados
Sociedades o Compañías de leasing	Ley 25248 Código de Comercio	Propios y	De cualquier clase
Fabricantes Proveedores Concesionarios Importadores	Contralor societario Autoridad Local (IGJ)	Fondeo (en el país o en el exterior)	Sólo los autorizados por el objeto social

Fuente: Eduardo A.Barreira Delfino, Gustavo Norberto Tapia, Claudio Alberto Ariganello, César Humberto Albornoz, Diego Tyburec, Julián Martín, "Leasing"; ERREPAR.

Es el propietario del bien; pueden ser empresas cuya actividad comercial consiste precisamente en la generación de operaciones de leasing, las llamadas sociedades de leasing. También pueden ser bancos que adquieran los bienes para entregarlos a sus clientes bajo esta modalidad, o productores e importadores de bienes de capital que realizan directamente el contrato de leasing con sus clientes.

Frente a dicha operación el dador tiene obligaciones y derechos, ellos son:

Derechos:

- Cobro del canon establecido.
- Cobro del precio por la opción de compra, en caso de corresponder.
- Puede librarse convencionalmente de las responsabilidades de entrega, garantías o vicios de la cosa.

Obligaciones:

- Entrega del bien.
- Conservación de la cosa en buen estado de uso.
- Cuando se es propietario de la cosa con anterioridad a la fecha del contrato, o es el fabricante, importador, vendedor, deberá responsabilizarse por la entrega y los vicios ocultos que pueda poseer el bien
- Debe garantizar el uso pacífico de la cosa, objeto del contrato. Es decir, no puede realizar cambios sobre la cosa objeto del contrato, salvo en lo que respecta a sus accesorios.

D) Tomador

En cuanto a este sujeto la ley no emite restricción, pero si dicho sujeto debe presentar capacidad legal para contratar.

Derechos:

- Uso y goce de la cosa objeto del contrato
- Opción a compra
- Reclamar al vendedor del bien, los derechos que emergen del contrato de compraventa.

Obligaciones:

- Pago del canon, y del precio de opción a compra, en caso de optar por ella.
- Restituir la cosa, al término del contrato, en caso de no haber optado por la opción de compra de la misma.
- Conservar la cosa, en buen estado y responder por todo daño y deterioro que se causare por su culpa o de la personas a cargo de la cosa objeto del contrato.
- Comunicar al locador toda acción dañosa a su derecho.

E) Canon

Se denomina así a la contraprestación monetaria por parte del tomador que se obliga a abonar periódicamente al dador por el uso del bien, habitualmente se trata de pagos mensuales, semestrales, que se devengan desde la fecha de inicio del contrato hasta el momento de ejercer la opción de compra o la finalización del contrato. El canon se empieza a pagar a partir del momento en que el Tomador dispone del uso y goce del bien objeto del contrato.

Según establece el Art. 3 de la Ley 25.248, el monto y periodicidad de cada canon se determinan convencionalmente. Esto permite establecer cánones variables, no consecutivos y por consiguiente, incluir bienes destinados a actividades estacionales. Como por ejemplo, maquinarias agrícolas donde en épocas de cosecha tienen más trabajos, por ende en esas fechas, los cánones pueden ser más elevados que en el resto del año, debido a que pueden saldar el canon con el dinero obtenido de la puesta en marcha de la maquinaria.

Esto mantiene el fin que persigue el leasing, ya que es una operación financiera, que otorga libertad para que las partes fijen la mejor solución de financiación.

Por otra parte dentro del valor del bien pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios, para su diseño, instalación, puesta en marcha y la puesta a disposición de los bienes dados en leasing.

Por lo general, suelen suceder estas cosas, cuando se otorgan en leasing maquinarias que necesitan cierto grado de acondicionamiento antes de estar listas y en funcionamiento. Como por ejemplo, una maquinaria que selecciona el cereal, una línea de montaje de una empresa textil, entre otras.

F) Transmisión de dominio

El art 16, enuncia que el derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio conforme lo determinado en el contrato.

El dominio se adquiere cumplidos estos requisitos, salvo que la ley exija otro de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios, (inscripción).

G) Inscripción y forma

La ley establece que el leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto bienes inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado.

El contrato de leasing una vez inscripto, en el registro correspondiente, según el objeto que tenga, adquiere publicidad y resulta oponible a terceros.

Esta inscripción podrá realizarse a partir de la fecha de celebración del contrato de leasing, prescindiendo de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación acordada en el contrato. Para que produzca efectos contra terceros desde la fecha de entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe realizarse dentro de los 5 días hábiles posteriores a este hecho. Pasado ese término, producirá tal efecto desde que el contrato se presente para su registración.

La ley también establece que si se trata de cosas muebles no registrables o software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde se encuentren las cosas o, en su caso, donde la cosa o software se deba poner a disposición del tomador.

En el caso de inmuebles la inscripción debe realizarse en el Registro de la Propiedad Inmueble, dicha inscripción se mantiene por el plazo de 20 años; en los demás bienes se mantiene por 10 años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogatoria del dador u orden judicial.

H) Características del Contrato de Leasing

Como anteriormente se enunciaron, el contrato de Leasing es:

- **Consensual:** al perfeccionarse con el simple consentimiento de cada una de las partes recíprocamente. Así lo establece el Art. 1140 Cód. Civil: “los contratos consensuales, sin perjuicio de lo que se dispusiese sobre la forma de los contratos, quedan concluidos para producir sus efectos propios, desde que las partes hubiesen recíprocamente manifestado su consentimiento.
- **Bilateral:** según el Art. 1138 Cód. Civil, son aquellos en que las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra. El dador otorga el uso y goce a cambio del canon, y el tomador paga el canon en virtud de recibir el uso y goce del bien.
- **Oneroso:** el Art. 1139 del Cód. Civil determina que los contratos serán onerosos cuando las ventajas que procuran a uno u otra de las partes no les es concedida sino por una prestación que ella le ha hecho, o que se obliga a hacerle.

En el contrato de leasing, el dador adquiere y provee el bien para el uso y goce, por el que el tomador le pagará un canon determinado por su uso.

- **Formal no solemne**
El Art. 8 de la Ley 25.248 establece a la escritura pública como la forma para los contratos sobre inmuebles, buques, o aeronaves. En los demás casos la ley requiere la forma escrita, ya sea o por instrumento público o privado.
- **Conmutativo**
Debido a que las partes desde el momento de su celebración conocen la importancia económica de las prestaciones otorgadas o a otorgarse con motivo del cumplimiento del contrato.

En nuestro derecho argentino, el Leasing es un contrato típico con naturaleza propia. Las entidades financieras, ante el requerimiento y previo análisis económico-financiero del solicitante y futuro tomador, y de la conveniencia técnica del empleo del equipamiento requerido, adquieren el bien (frecuentemente productivos, llamados

bienes de capital), para entregarlos en uso al adquirente (tomador), contra el pago de un canon periódico. Al término de la locación, el contratante tiene la facultad de escoger entre tres alternativas: la renovación del contrato con un canon más reducido, la restitución del bien, o la adquisición del bien pagando un valor residual, previamente determinado en el contrato.

I) Prórroga del Contrato de Leasing

En el artículo 15 de la ley 25248 posibilita que el contrato pueda ser prorrogado a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio. Esto se debe a que el tomador no tiene los recursos suficientes para afrontar el pago del valor residual, por lo que necesita refinanciar el valor residual convenido a través de un plan de pagos.

J) Del incumplimiento del Contrato de Leasing

El artículo 21 de la ley 25248 establece para el dador dos alternativas para proceder ante la mora del tomador en el pago del canon; siendo las siguientes:

- a) obtener el inmediato secuestro del bien quedando resuelto el contrato y promover la ejecución por el cobro del canon que se hubieran devengado y no pagado hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro del bien, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si correspondieren; o
- b) accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente. En este caso sólo se procederá el secuestro del bien en el vencimiento del plazo para los pagos de el canon íntegro y del valor residual.

K) Exención de responsabilidad objetiva

El artículo 17 de la ley 25.248 establece que “la responsabilidad objetiva emergente del artículo 1113 del Código Civil recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing”. Esto hace que el dador quede eximido de la responsabilidad de los daños causados al bien objeto del leasing. Teniendo el tomador

que contratar los seguros adecuados para afrontar las consecuencias de cualquier daño del bien.

L) Cesión de contratos o de créditos del dador:

El artículo 19 de la ley 25248 permite que el dador pueda ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. A los fines de su titularización puede hacerlo en los términos de los artículos 70, 71 y 72 de la ley 24441; sin perjudicar esta cesión los derechos del tomador respecto del ejercicio o no ejercicio de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, de acuerdo a lo pactado en el contrato inscripto.

1.3) Análisis comparativo entre la Ley 24.441 y la actual Ley de Leasing 25.248

La ley 24.441 (año 1994), había fijado las bases para la aplicación del Leasing, pero desventajas principalmente en la parte impositiva limitaba su aplicación y por consiguiente su desarrollo en el ámbito económico-financiero. Es así que en el año 2000, entro en vigencia la Ley 25.248, la cual vino a ampliar, facilitar la aplicación de este instrumento. Dicha ley ha modificado sustancialmente el marco legal del Leasing, flexibilizando las disposiciones de la norma anterior.

Tal como describe Martín Julián, la nueva ley ha sido muy esperada por el mercado, dado que se permite el acceso a bienes muebles e inmuebles, y otros activos en condiciones crediticias más convenientes, terminándose asimismo con inseguridades jurídicas y desventajas fiscales que postergaron el uso de este mecanismo.⁸

Por tal motivo, es dable de destacar los cambios de una a otra legislación.

Diferencias relevantes entre la ley 24.441 y la ley 25.248⁹:

- a) la eliminación de los subtipos legales de leasing financiero y operativo (arts. 27 y 28 de la 24441), al suprimirse ciertas calidades subjetivas requeridas en relación con el dador y el tomador, y la necesidad de adquisición específica del

⁸ Martín, Julián. Leasing, Nueva Situación Tributaria. Fuente Errepar

⁹ Paolantonio, Martín E, Régimen legal del leasing. Noviembre 2000

- bien en el leasing financiero y de destino o uso en el leasing operativo(art. 2 ley 25248).
- b) La ampliación del objeto del contrato, al comprenderse expresamente a bienes que no califiquen como cosas, y autorizarse la inclusión de servicios y accesorios (arts. 2 y 7 ley 25248).
 - c) La notable flexibilización en la determinación del canon y valor residual (art. 27, ley 24441), ahora no vinculados a criterios contables de amortización, sino sujetos en lo esencial a la voluntad de las partes(art. 3 ley 25248).
 - d) La admisión expresa de la operatoria de sale and lease back, que parte de la doctrina había cuestionado durante la vigencia de la 24441(art. 5 ley 25248).
 - e) La subrogación legal del tomador, en el leasing financiero, en la posición jurídica del dador como adquirente del bien objeto del contrato (art. 6 ley 25248).
 - f) El requerimiento de la escritura pública para el leasing inmobiliario, naval, o aeronáutico (art. 8 ley 25248).
 - g) La imputación legal al tomador, salvo cláusula en contrario, de todos los gastos ordinarios y extraordinarios vinculados al uso o conservación del bien (art. 12 ley 25248).
 - h) El ius perseguendi otorgado al dador para el caso de transferencia del dominio de la cosa mueble dada en leasing (art. 13 ley 25248).
 - i) La modificación respecto del tiempo de ejercicio de la opción de compra, en beneficio del dador como acreedor financiero (art. 14 ley 25248)
 - j) La eliminación de la ya acotada responsabilidad civil objetiva del dador (art. 17 ley 25248).
 - k) La expresa previsión de la posibilidad de cesión de créditos futuros, y la simplificación de las formalidades de la cesión para las operaciones de titulización vinculadas al leasing (art. 19 ley 25248).

- l) La referencia específica al secuestro de la cosa mueble y a la vía ejecutiva para el cobro de cánones adeudados (art. 21 ley 25248).
- m) La incorporación de disposiciones expresas vinculadas a los aspectos tributarios de la operatoria (art. 22 y ss., ley 25248).

La Ley 25.248, no es una mera modificación de la anterior normativa, sino que viene a constituir un nuevo marco legal, dándole sostén, seguridad y claridad sobre la operatoria del Leasing.

1.4) Marco Legal Tributario – Tratamiento Impositivo

En cuanto ámbito impositivo del leasing, se puede decir al respecto, que a partir de la Ley 24.441, los temas tributarios fueron reglamentados por el decreto N° 627/96 y luego modificado por el 873/97. El primero de ellos establecía que las sociedades debían poseer objeto exclusivo a los fines de que el contrato calificara como leasing asimilado a operación financiera. Por su parte el decreto 873/97, vino a modificar el anterior mencionado, permitiendo que las sociedades pudieran tener por objeto dar contratos en leasing sin necesidad que sea el objeto exclusivo y principal, ampliando de esta manera los sujetos que pudieran ser dadores.

Con la posterior sanción de la Ley de Leasing (25.248), y al dejar derogada la Ley 24.441, los decretos también siguieron el mismo camino; por lo cual fue necesaria una nueva reglamentación que se ocupará de la parte impositiva del leasing.

Es así que el Decreto 1038/00 vino a derogar el régimen anterior, y estableció las nuevas normas reglamentarias en relación al tratamiento tributario que se le debe asignar a estas operaciones de Leasing, este decreto es de aplicación a partir del 15/11/2000.

Más tarde, en el año 2005, comienza a regir el Decreto 1352; el cual viene a adecuar los porcentajes previstos en el Art. 2 del Decreto N° 1038/2000, con la finalidad de mantener las ventajas que el Leasing ofrece a la micro, pequeñas y medianas empresas a los efectos de financiar sus inversiones.

DECRETO REGLAMENTARIO 1038/200

De acuerdo a la legislación vigente, los contratos de leasing son aquellos en los que el dador conviene en transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon, confiriéndole asimismo una opción de compra por un precio, que podrá estar fijado en el mismo contrato o ser establecido de acuerdo a procedimientos o pautas pactadas.¹⁰

El art 1 de este Decreto, determina el ámbito de aplicación del mismo, de esta manera establece: “Los contratos de leasing que se ajusten a las disposiciones de la Ley N° 25.248, excepto aquellos en los que la modalidad en la elección del bien objeto de la operación encuadre en la previsiones del inciso e), del artículo 5° de la referida norma, quedarán sujetos al siguiente tratamiento tributario.

El contrato de Leasing, puede contar con una o dos etapas, la primera referida al arrendamiento, y la segunda a la adquisición del bien, a través del ejercicio de la opción de compra por parte del tomador. Por tal motivo, el Órgano Administrativo de Recaudación Fiscal (AFIP), adopta el criterio que el análisis impositivo de este contrato, sea equiparado de acuerdo a sus etapas, a la locación y a la venta del bien.¹¹

Desde el punto de vista impositivo, el decreto 1038/2000 no establece un tratamiento igualitario para todos los contratos de leasing, sino que a los efectos tributarios existen diferentes tratamientos, teniendo en cuenta las características del dador, y la condiciones contractuales pactadas por las partes en lo que respecta a los plazos y formas de determinación del precio para la opción de compra del bien sujeto al contrato de leasing.

1.4.1) El leasing bajo el Impuesto a las Ganancias.

La norma reglamentaria clasifica a los contratos de leasing en 3 categorías, determinando de esta manera distintos tratamientos tanto para el dador como para el tomador. Según cada caso en particular deberá tratarse como:

- Contratos asimilados a operaciones financieras
- Contratos asimilados a operaciones de locación

¹⁰ Administración Federal de Ingresos Públicos, Decreto reglamentario 1038/2000

¹¹ J.L. Sirena, N. Fernández, Leasing. Contabilidad & Gestión. Colección Práctica, Segunda Edición. (Buenos Aires, Errepar, 2004), pág. 69

- Contratos asimilados a operaciones de compraventa

Es importante de mencionar que en aquellos casos donde exista simulación de una figura jurídica ficticia, el tratamiento fiscal será considerado como una operación de venta.

A) Contratos asimilados a operaciones financieras

El Art 2 del Decreto 1038/2000 establece los requisitos que debe cumplir un contrato de leasing, para que sea asimilado a una operación financiera:

- a) Dador: deben revestir exclusivamente la calidad de entidades financieras regidas por la Ley N° 21.526, fideicomisos financieros constituidos conforme a las disposiciones de los artículos 19 y 20 de la Ley N° 24.441, o empresas que tengan por objeto principal la celebración de esos contratos y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras
- b) Objeto: bienes muebles e inmuebles, excluyendo aquellos que revisten la calidad de inmateriales.
- c) Duración: debe ser superior al cincuenta por ciento (50 %), veinte por ciento (20 %) o diez por ciento (10 %) de la vida útil del bien, según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente, determinada de acuerdo a la estimación que a este único y exclusivo efecto se establece en la tabla¹² que se incorpora como anexo del decreto bajo análisis. Dicha duración cuando el tomador sea una micro, pequeñas o medianas empresas, se verá reducida a la mitad, es decir que la duración de los contratos anteriormente descripta debe ser superior al veinticinco por ciento (25%), diez por ciento (10%) o cinco por ciento (5%), según se trate de bienes muebles, inmuebles no destinados a vivienda o inmuebles con dicho destino, respectivamente.¹³

¹² Tabla de vida útil DR 1038/2000. Ver Anexo 1

¹³ Art. 1 Decreto 1352/2005. (B.O. 03/11/2005).

El decreto, anexa una tabla que contiene las vidas útiles estimadas de los bienes a otorgar mediante este tipo de operaciones (ver tabla de vida útil en "Anexos"). Dicha tabla podrá ser modificada por la AFIP cuando resulten necesarias para una mejor aplicación del régimen. Se aclara que las vidas útiles establecidas por la tabla anexa del decreto, no es de obligatoriedad para llevar a cabo la amortización de bienes cuando se adquieran a través de otros contratos, que no sea el leasing.

- d) Precio de opción de compra: debe fijarse un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra, entendiéndose como tal a un monto inamovible en dinero en el contrato.

De no ser así, el Art. 5° del decreto bajo análisis establece que se asimilarán a operaciones de locación aquellos contratos en que el precio para el ejercicio de la opción deba determinarse según pautas o procedimientos pactados al momento de ejercerse la misma, aun cuando se encuentren encuadrados en el primer párrafo del Art. 2° del Decreto 1038/2000.

Cuando los contratos de leasing se asimilen a operaciones financieras, el dador deberá declarar como ganancia bruta obtenida en cada periodo fiscal, a la diferencia entre el importe de los cánones y la recuperación del capital invertido (prestación financiera). La recuperación del capital se determinará dividiendo el costo o valor de adquisición del bien (disminuido en la parte contenida en el precio de opción de compra), por el número de periodos de la operación.

Esto permite considerar como ganancia el interés obtenido en cada periodo, lo cual resulta acorde a la tipificación del contrato como operación financiera.

El costo a considerar, será el que se determine de acuerdo a lo dispuesto en los art. 59 y 59 de la Ley de Imp. a las Gcias, según se trate de bienes muebles o inmuebles respectivamente.

Tratamiento de las partes, dador y tomador

El art. 3 del Decreto considera tres casos que pasaremos a enunciar.

- **Al momento del ejercicio de la opción**, el dador debe computar como resultado aquel que surja de la diferencia entre el precio de venta y el costo computable, entendiendo como tal al importe que resulte de deducir del costo del bien dado en leasing, el capital recuperado a través de los cánones devengados en los períodos contractuales transcurridos hasta ese momento, excluido el de la opción si su pago no procediera a raíz del ejercicio de la misma.
- **Si el tomador hace uso de la opción con anterioridad a la finalización del contrato**, al precio de venta se le suma el recupero del capital contenido en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y el de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.
- **Si el tomador decide no hacer uso de la opción de compra o sustituye el bien a través de un nuevo contrato**, el dador lo incorporará a su patrimonio teniendo en cuenta el costo computable del bien devuelto, determinado conforme las prescripciones anteriores, disminuido en el capital recuperado a través de los cánones devengados durante la duración del contrato vencido o renovado.

Si los tomadores de contratos de leasing afectasen los bienes tomados a la producción de ganancias gravadas, computarán como deducción el importe de los cánones imputables a cada ejercicio fiscal, hasta el momento en que ejerzan la opción de compra o, en su caso, de finalización o renovación del contrato.¹⁴

En resumen, las partes tendrán como tratamiento:

El dador:

- Sólo considerará gravada la operación por el componente financiero.
- Hasta que el tomador ejercite la opción de compra, deducirá la amortización del bien. Luego al dejar de ser el propietario, el titular de dominio del bien, deberá dejar de considerar las amortizaciones para la liquidación del impuesto.

¹⁴ Art 6 Decreto 1038 /2000. (B.O. 03/11/2005).

En esta misma etapa, quedará gravada la operación de venta.

El tomador:

- Deduce el 100% de los cánones pagados o devengados, siempre y cuando el bien se encuentre afectado a la producción de ganancias gravadas. (Art 6 Decreto 1038/200).
- Luego de ejercida la opción de compra, al ser el tomador dueño del bien, comienza a deducir las amortizaciones.

B) Contratos asimilados a operaciones de locación

Según lo establece el Art. 4 del Decreto, en aquellos casos en que los contratos de leasing no sean asimilados a operaciones financieras por no cumplir con las características enunciadas precedentemente (dador, plazo del contrato respecto de la vida fiscal de los bienes, objeto, o por el valor de la opción de compra), debe tratárseles como asimilados a operaciones de locación.

Además, como condición necesaria: el precio del ejercicio de la opción de compra del bien, debe ser igual o superior a su costo computable (valor residual), al momento en que se ejerza la opción, determinando el costo de acuerdo con las normas de la ley de impuesto a las ganancias; es decir, de acuerdo a los artículos 58, 59 o 60, según corresponda, de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

Como lo establece el Art. 4 del Decreto 1038/2000, el dador debe deducir de la ganancia obtenida por el devengamiento de los cánones las amortizaciones calculadas conforme la metodología establecida en los artículos 81, inciso f), 83 u 84 de la Ley del Impuesto a las Ganancias.

Tratamiento de las partes, dador y tomador

Se detallan las situaciones que podrían suceder:

- Al ejercerse la **opción de compra finalizado el contrato**, el precio de venta estará conformado por un importe que no será inferior al fijado en el respectivo contrato y deberá computarse como costo el previsto en los artículos 58; 59 ó 60 de la Ley de Impuesto a las Ganancias, es decir corresponderá considerar como ganancia la diferencia resultante entre el precio de venta fijado en el

contrato (el importe pactado para el ejercicio de la opción) y el valor residual impositivo del bien.

- En el caso en que el tomador decida hacer uso de dicha **opción de compra antes de la finalización del contrato**, al referido precio de venta se le sumarán las amortizaciones determinadas de acuerdo a lo previsto en el párrafo anterior, contenidas en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y al de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

El tomador debe computar como deducción, al igual que cuando el contrato se asimile a operaciones financieras, el importe de los cánones imputables a cada ejercicio fiscal, hasta el momento en que se ejerza la opción de compra o, en su caso, de finalización o renovación del contrato.

En resumen, las partes tendrán como tratamiento:

El dador:

- Deberá computar como ingreso el monto de los cánones devengados en cada período fiscal, sin deducir de los mismos las sumas correspondientes por recupero de capital aplicado.
- Podrá amortizar el costo del bien siguiendo a tales efectos las disposiciones previstas en los artículos 81 inciso F, 83 u 84; según se trate de bienes inmateriales, inmuebles o muebles respectivamente.
- Al ejercerse la opción de compra después de pagar todos los cánones, el dador computará como costo el previsto en los artículos 58, 59 o 60; según corresponda a muebles, inmuebles o intangibles. Como precio de venta un importe que no sea inferior al fijado en el contrato. Cabe aclarar que el precio de venta no debe ser inferior al costo computable.

El tomador:

Deberá aplicar el mismo tratamiento que emplea un tomador de un leasing que sea asimilable a una operación financiera. Es decir:

- Deducirá el 100% de los cánones pagados o devengados, siempre y cuando el bien se encuentre afectado a la producción de ganancias gravadas. (Art 6 Decreto 1038/200).
- Luego de ejercida la opción de compra, al ser el tomador dueño del bien, comienza a deducir las amortizaciones.

C) Contratos asimilados a operaciones de compraventa

Según establece el Art. 7 del Decreto 1038/200; cuando en los contratos de leasing asimilados a operaciones de locación, el precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, la operación debe tratarse, respecto de ambas partes, como una venta financiada.

Esta situación debe ser comunicada fehacientemente al tomador, dejándose constancia en el respectivo contrato de que a los efectos impositivos dicha operación se asimila a una compraventa.

El precio de la transacción se compone por el recupero del capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra, *perfeccionándose el hecho imponible con el otorgamiento de la tenencia del bien* conforme lo establece el artículo 3° de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

El mencionado decreto, también enuncia que el dador debe declarar como ganancia del ejercicio la diferencia resultante entre la suma de los cánones más el precio fijado para el ejercicio de la opción de compra y la recuperación del capital. Esta situación debe ser informada al tomador para que realice las deducciones correspondientes en su declaración jurada.

El tomador no deducirá los cánones, sino la amortización impositiva en la vida fiscal del bien objeto del contrato

Si el tomador decidiese no ejercer la opción de compra o sustituir el bien a través de un nuevo contrato, el dador tiene la obligación de computar, en la determinación del impuesto a las ganancias del período de extinción o renovación del contrato, la diferencia entre el ingreso equivalente a los cánones devengados en el tiempo de vigencia del mismo y el importe que resulte de sumar al resultado bruto oportunamente declarado el total de las amortizaciones imputables a dicho período de tiempo. Es

decir, en caso de que el tomador no ejerciera la opción a compra del bien, se deberán ajustar las declaraciones juradas de ambas partes (dador y tomador) en el periodo fiscal en que ocurriera, corrigiéndose las diferencias entre los montos computados impositivamente respecto de los que hubiesen debido considerarse bajo la figura de operación de locación.

El tomador que hubiere afectado el bien objeto del contrato a la producción de ganancias gravadas, tiene la obligación de considerar, en la determinación del impuesto del período fiscal en que dichos hechos se produzcan, el recupero de las amortizaciones oportunamente computadas y la deducción de la suma de la parte de los cánones no computadas durante la vigencia del contrato.

En resumen, las partes tendrán como tratamiento:

El dador:

- Deberá comunicar al tomador que, a los efectos fiscales, dicha operación se asemeja a una compraventa.
- Al momento en el tomador ejerza la opción de compra, es decir al momento en el que se perfeccione la venta, deberá computar como precio de la transacción el recupero de capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra. Mientras que el costo computable estará compuesto por el valor de adquisición del bien objeto del contrato.
- La diferencia resultante entre el importe de los cánones, incluyendo el valor de la opción de compra y la recuperación del capital aplicado, se deberá imputar de acuerdo a su devengamiento; en los términos del artículo 18 de la ley de impuestos a las ganancias. Esta diferencia deberá ser informada por el dador al tomador, a efectos de que éste último practique su deducción, al momento de la determinación del impuesto a las ganancias.
- Si el tomador no ejerciera la opción de compra o se sustituyera el bien, a través de un contrato nuevo, el dador deberá computar en el período de extinción o renovación del contrato, la diferencia entre el ingreso equivalente a los cánones devengados en el tiempo de vigencia del mismo y el importe que surja como consecuencia de sumar el resultado bruto oportunamente declarado, el total de las amortizaciones imputables a dicho período de tiempo.

El tomador:

- Deberá computar desde el momento en que se perfeccione la venta la amortización impositiva del bien, considerando como costo computable el precio de la transacción.
- La diferencia entre los importes totales y el recupero de capital aplicado, que oportunamente haya sido informada por el dador, será deducida en función a su devengamiento. Es decir, el tomador deberá activar el bien al momento de tomar posesión del mismo, procediendo a deducir las amortizaciones más los intereses que el dador le comunique.
- En caso de no ejercer la opción de compra, el tomador deberá proceder a recuperar las amortizaciones pertinentemente computadas y podrá deducir la parte de los cánones no computada durante la vigencia del contrato. Todo ello en el período fiscal en que se origine dicha circunstancia.

1.4.2) El leasing bajo el Impuesto al Valor Agregado (IVA)

En lo que respecta al Imp. al Valor Agregado, para analizar el contrato de Leasing debemos tener en cuenta la normativa específica del leasing, la ley 25.248, el decreto 1038/2000 que reglamenta dicha ley; sin dejar de tener en cuenta la ley que contiene el Imp. al Valor Agregado, Ley 29.982.

El art 22 de la Ley 25.248 establece que: *“En los contratos de leasing previstos en la presente ley, que tengan como objeto bienes muebles, **el hecho imponible establecido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones), se perfeccionará en el momento de devengarse el pago o en el de la percepción, el que fuera anterior, del canon y de la opción de compra.**”*

Es decir, se entiende por “momento de devengarse el pago”, el plazo fijado para el pago del canon, o el establecido para el caso de ejercer la opción de compra. Por lo tanto al ejercer dicha opción, quedará perfeccionado el hecho imponible: venta, generándose de esta manera el débito fiscal correspondiente. La base imponible de dicho hecho, estará constituida por el valor fijado en el contrato para el ejercicio de la opción de compra si la misma se efectiviza a la finalización del contrato, o el importe que resulte de aplicación de los art. 3 y 4 del decreto, opción de compra anticipada.

Por su parte el Art 9 del Decreto 1038 dice al respecto: “*los contratos de leasing de cosas muebles a los que se refiere el Art. 1 se consideraran comprendidos en el punto 7 del inciso e) del artículo 3 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado (t.o 1997 y modif.), durante el periodo que abarque la locación de los bienes, y en el inciso a) del artículo 2 de la misma norma cuando se ejerza la opción de compra.*”

Podemos remarcar como diferencia relevante y positiva a favor del contrato de Leasing, que lo anteriormente mencionado, permite al tomador ir pagando el impuesto (IVA), en el transcurso del devengamiento y exigibilidad de los cánones, en lugar de tener que abonarlo en su totalidad como ocurre con la compra a través de un préstamo, o compra al contado. Es decir, se difiere el pago del IVA, durante la duración del contrato, lo que a su vez posibilita ir descargando el crédito fiscal a medida que tengo débitos fiscales.

- Computo del Crédito Fiscal, en los contratos de Leasing que tienen como objeto: Automóviles.

El **Art 24 de la Ley 25.248** enuncia: “ En el caso de contratos de leasing sobre automóviles, la restricción para el cómputo del crédito fiscal dispuesta en el punto 1, del tercer párrafo, del inciso a), del artículo 12 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (texto ordenado en 1997 y sus modificaciones), sólo será de aplicación respecto de sus cánones y opciones de compra, en la medida que excedan los importes que correspondería computar con relación a automóviles cuyo costo de importación o valor de plaza fuera de veinte mil pesos (\$ 20.000) —neto del impuesto al valor agregado— al momento de la suscripción del respectivo contrato.

El Art. 15 del Decreto 1038/2000, también hace mención sobre este tema.

Es decir, en un contrato de leasing de un automóvil, si el tomador demuestra frente al IVA su condición como “Responsable Inscripto”, podrá computar el crédito fiscal del IVA contenido:

- De forma total, si el valor de plaza o importación del automóvil, al momento de suscribir el respectivo contrato de leasing, fuera menor o igual a \$ 20.000.
- Hasta el importe que surja de aplicar la alícuota del imp. al valor agregado (21%), sobre los \$20.000, si al momento de suscribir el respectivo contrato de leasing, el valor de plaza o importación del automóvil fuese mayor a \$20.000

La limitación dispuesta en este punto no será de aplicación cuando los referidos bienes tengan para el adquirente el carácter de bienes de cambio o constituyan el objetivo principal de la actividad gravada (alquiler, taxis, remises, viajantes de comercio y similares).¹⁵

A su vez, para los dadores del contrato de leasing, no se considera la restricción para el cómputo del IVA Crédito Fiscal de automóviles por valor de adquisición, neto del IVA, hasta \$ 20.000, al momento de suscribirse el contrato. Lo cual permite que las empresas concesionarias y automotrices expandan la promoción de este producto, que cuenta con la ventaja de computar el IVA sobre los \$ 20.000, situación que no ocurre de tratarse de una compra con un préstamo. De este modo, para el sujeto que actúe como dador, el crédito fiscal derivado de la adquisición del bien objeto del contrato será siempre computable sin limitación (es decir, más allá si el automóvil supera o no los \$20.000). Sin embargo, las limitaciones resultan plenamente aplicables para el tomador del leasing de un automóvil.

- Computo anticipado del Débito Fiscal (Régimen opcional)

Este régimen opcional está contenido en el Art. 13 del Decreto 1038/00. El mismo establece que en los contratos de leasing con opción a compra de cosas muebles, las partes podrán optar contractualmente por incrementar el débito fiscal del primer o primeros cánones, en un importe distribuido uniformemente entre los mismos, equivalente a la suma de la reducción de los débitos fiscales correspondientes a los cánones posteriores al último cuyo débito fiscal se incremente.

El fin de dicho régimen opcional es moderar el efecto de la financiación del débito fiscal que sufre el dador de los bienes en leasing.

Es decir, contractualmente pueden pactar el dador y el tomador el adelantamiento del débito fiscal correspondiente a los periodos siguientes al primero o los primeros, y distribuirlo uniformemente entres éstos. Es decir, en los primeros cánones podrían incluirse el débito fiscal correspondiente a los últimos.

Cuando se haya hecho uso de la opción de compra, los responsables inscriptos tomadores de los bienes objeto del contrato determinarán su crédito fiscal considerando el gravamen incrementado o disminuido según corresponda, que se les hubiese facturado.

¹⁵ Art. 12 Ley de Impuesto al Valor agregado. (Ley 23.349)

Dicho efecto lo podemos ejemplificar de la siguiente manera; supongamos que una sociedad de objeto especial adquiere un bien para entregarlo en leasing y le facturan el correspondiente crédito fiscal en tanto no tenga operaciones, no puede utilizar dicho crédito. Al otorgar el leasing se irán generando débitos fiscales mensuales que se consumirán aquel crédito, en el ínterin, la no utilización del crédito le produce al dador un “costo financiero”.

1.4.3) El leasing bajo el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

Este impuesto se determina sobre la base de los activos valuados de acuerdo con las disposiciones de la ley del gravamen (Ley 25.063) y en forma supletoria las del impuesto a las ganancias. La tasa general del gravamen es igual a la alícuota del 1%.

Son sujetos pasivos de dicho impuesto las sociedades constituidas en el país, las asociaciones civiles y fundaciones domiciliadas en el país, las empresas o explotaciones unipersonales en el país pertenecientes a personas domiciliadas en el mismo, las entidades y organismos a que se refiere el art. 1 de la ley 22.016, los fideicomisos constituidos en el país conforme a las disposiciones de la ley 24.441 (excepto los financieros), los fondos comunes de inversión constituidos en el país no comprendidos en el primer párrafo del art. 1 de la ley 24.083 y sus modificaciones, y los establecimientos estables domiciliados o ubicados en el país para el desarrollo de actividades en el mismo pertenecientes a sujetos del exterior.¹⁶

Frente a un contrato de leasing de la ley 25.248 asimilado a los efectos del impuesto a las ganancias a una operación financiera o locación de acuerdo a las pautas establecidas por el decreto 1.038/00, el tomador sólo deberá considerar los bienes objeto del contrato a los efectos del cálculo de la base imponible a partir del momento del ejercicio de la opción de compra. Esto es un importante punto a destacar, ya que el bien recién se incorpora al patrimonio al realizar la opción a compra y sólo por ese valor, a diferencia de otro mecanismo de financiación, por la cual el tomador comienza a tributar el impuesto desde el inicio. El impuesto abonado por la compra, contado o financiada, se genera desde que se incorpora el bien al patrimonio del tomador, exceptuándose en el ejercicio de adquisición o de inversión y el siguiente. Por lo tanto, la tributación efectiva es a partir del tercer ejercicio y sobre el valor residual fiscal a partir de dicha fecha.

¹⁶ Art. 2, Ley Nacional 25.063, Ley de Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, 1999.

Bajo la modalidad contractual del leasing financiero, el tomador se encuentra eximido del impuesto a la ganancia mínima presunta mientras no se ejerza la opción de compra, lo cual permite que comience a tributar por GMP, a partir del tercer ejercicio y por el valor residual que posee el bien al momento de ejercer la mencionada opción, siendo el mismo, menor que el que resulte de adquirir bienes mediante otra figura como puede ser el caso de compra con un préstamo o la compra realizada al contado.

En resumen, el tratamiento de las partes será:

El dador:

- Tributará el impuesto hasta el momento en que el tomador ejerza la opción de compra. A partir del ejercicio de opción por el tomador, dejará de ser sujeto pasivo del impuesto

El tomador:

- No se encuentra alcanzado del impuesto a la ganancia mínima presunta mientras no ejerza la opción de compra.
- A partir del ejercicio de la opción de compra, el bien pasará al patrimonio del tomador, quien comenzará a tributar a partir del tercer ejercicio y por el valor residual que posee el bien al momento de ejercer la mencionada opción.

1.4.4) El leasing bajo el Impuesto al Sello

El **Art. 228 del Código Fiscal de la Prov. de Bs. As.**, enuncia que: *“Estarán sujetos al impuesto de Sellos, de conformidad con las disposiciones del presente Título, los actos, contratos y operaciones de carácter oneroso, formalizados en el territorio de la Provincia, en instrumentos públicos o privados suscriptos que exterioricen la voluntad de las partes.”*

El mismo **Código Fiscal en su Art. 274** exceptúa de este impuesto a: *“Los contratos de leasing que revistan las modalidades previstas en los incisos a), b), c) y e) del Art. 5º de la Ley Nº 25.248, cuando el tomador lo destine al desarrollo de las actividades agropecuaria, industrial, de servicios, minera y/o de la construcción”*.¹⁷

¹⁷ Art. 274 inc. 51 Ley 10.397 Código Fiscal de la Prov. de Bs. As.

Por lo que se concluye, que cuando el tomador de un contrato de leasing, lo destine a el desarrollo de actividades agropecuarias no se encontrará gravado por el Impuestos a los Sellos.

De todos modos, en el caso de que el contrato de leasing se encontrará alcanzado por el tributo, deberá considerarse que el mismo consta de dos partes que deben gravarse en forma indistinta, es decir en momento diferentes: en el periodo de locación y al ejercerse la opción de compra

Ley 25.413: Impuesto sobre los débitos y créditos en Cuentas Bancarias y otras operatorias.

Este impuesto grava los débitos y créditos en cuentas bancarias. Se establece un impuesto, cuya alícuota será fijada por el Poder Ejecutivo Nacional hasta un máximo del SEIS POR MIL (6%).¹⁸

Por lo tanto este impuesto afectará a los contratos de leasing en tanto y cuando, el pago de los cánones y de la opción de compra en caso que se ejerciera, se efectuará mediante el débito en cuanta corriente bancaria del tomador o a través de cheques, lo cual originará en ambos casos nacimiento del hecho imponible. Lo cual constituirá un mayor costo para el tomador del leasing.

¹⁸ Art. 1, Ley 25.413

CAPITULO Nº 3: Análisis del caso. Oferta de Leasing Financiero en la Ciudad de San Carlos de Bolívar.

Mediante el análisis de caso presentado a continuación se procederá dar a conocer la Oferta de Leasing Financiero, ofertado por las Entidades Bancarias en la Ciudad de San Carlos de Bolívar y su utilización por parte de las pymes de la ciudad.

Se pasa a detallar los datos referenciales:

Universo:

- Datos demográficos:
 1. Cantidad de Habitantes 34.058¹⁹
 2. Superficie del Partido de San Carlos de Bolívar: 4912,14 km/2, (lo que equivale a 502.700 has).
 3. Cantidad de Entidades Bancarias: 6 Bancos.

Muestra:

Es finita y total. Se localizan 6 bancos en la Ciudad de Bolívar, los cuales serán encuestados.

1. Banco Galicia
2. Banco de la Nación Argentina
3. Banco Provincia
4. Banco Credicoop.
5. Banco Santander Rio
6. Banco Macro

Instrumento de relevamientos de datos: Encuesta²⁰ a Personal Representante de cada una de las Entidades Bancarias radicadas en la Ciudad de Bolívar.

¹⁹ Censo 2010. www.censo2010.indec.gov.ar

²⁰ Modelo de Encuesta a Entidades Bancarias. Ver Anexo 2

Las encuestas fueron entregadas en los Bancos, los primeros días de Febrero 2015, para que fuera contestada por la persona correspondiente, según su función dentro de él. Se les dio un plazo de un mes para que pudieran dar respuesta.

Del relevamiento surgen los siguientes datos determinantes de la temática planteada:

- De los seis bancos, cuatro entregaron la encuesta completa. Ellos fueron: Banco Galicia, Banco Santander Río, Banco Credicoop, Banco de la Prov. de Bs. As.
- El Banco Macro la entregó en blanco, debido a que se encontraba sin Gerente la sucursal y no había ningún empleado capacitado sobre el tema de estudio.
- Como dato adicional, se conoce que el Banco de la Nación Argentina si bien ofrece leasing, no lleva a cabo la operatoria en la Ciudad sino que la sede de Bolívar actúa como intermediario entre el cliente y la sede central de la Ciudad de Bs. As.
- Además, El Banco Galicia es el banco con más clientes de la ciudad y la zona, con empleados capacitados en el desarrollo de su tarea dentro de la Entidad Bancaria.
- Finalmente, el Banco Santander Río por su parte es un banco instalado hace poco más de tres años en la Ciudad, por lo cual todavía se encuentra en etapa de captación de clientes y crecimiento en la Ciudad de Bolívar.

A continuación se anexan las respuestas a cada pregunta de la encuesta, que fue realizada a personal de las entidades bancarias. Se realizó un cuadro de referencia, para identificar cada banco, de forma comparativa y de fácil visualización.

La presente encuesta será utilizada para determinar la oferta de Leasing a través de las Entidades Financieras en el Partido de Bolívar y su utilización por parte de las Pymes.

Entidades Financieras : Cuadro de Referencias

A1- Banco Galicia, **A2-** Banco Santander Río, **A3-** Banco Provincia, **A4-** Banco Credicoop

1) ¿A la fecha su Entidad cuenta con la oferta de Leasing como herramienta de financiación?

a) SI

b) NO

A1- SI

A2- SI

A3- SI

A4- SI

2) ¿A partir de qué año operan con esta herramienta en su Entidad?

A1- SIEMPRE LO TUVO

A2- AÑO 2000

A3- APROXIMADAMENTE DESDE EL 2008

A4- NO RECUERDA

3) ¿A partir de qué año comenzó a tener más demanda este sistema de financiación?

A1- ULTIMOS 7 AÑOS.

A2- DESDE EL AÑO 2000

A3- DESDE EL AÑO 2012/2013

A4- DESDE QUE SE OFRECE ESTA LINEA DE FINANCIAMIENTO

4) ¿Cuáles son los medios de financiamiento más utilizados en el Partido de Bolívar, por la Pymes Agrícolas?

Enuncie en orden de relevancia:

- 1-
- 2-
- 3-

A1- 1) TARJETA GALICIA RURAL. 2) PRESTAMOS CAPITAL DE TRABAJO. 3) LEASING/PRENDARIO

A2- 1) PRESTAMOS DE CAMPAÑAS. 2) VTA DE CHEQUES. 2) TARJETAS AGROPECUARIAS

A3- 1) PRESTAMOS INVERSIÓN. 2) PRESTAMOS SIEMBRA. 3) PREST. CAPITAL DE TRABAJO

5) Según Ud., cuales considera son las mejores alternativas de financiación para Pymes Agrícolas, que ofrece hoy su Entidad.

Enuncie en orden de relevancia:

- 1-
- 2-
- 3-

A1- 1) TARJETA GALICIA RURAL. 2) LINEA PRODUCTIVA. 3) PRESTAMOS

A2- 1) TARJ. AGROPECUARIAS 2) PRESTAMOS DE INVERSION PRODCUTIVA. 3) PREST.DE CAMPAÑAS

A3- 1) PREST. DE INVERSION TASA FIJA. 2) PRESTAMOS DE SIEMBRA. 3) TARJETA PROCAMPO

6) ¿Qué tipo de Empresas utilizan el Leasing como medio de financiación?

Enumere en orden de relevancia:

- 1-
- 2-
- 3-

A1- 1) PYMES. 2) AGRO 3) RESTRO DE EMPRESAS.

A2- 1) MEDIANAS / GRANDES

A3- 1) EMPRESAS DE TRANSPORTE

A4- 1) MEDIANAS Y GRANDES DE ACTIVIDAD AGRICOLA-GANADERA 2) TAMBOS PEQUEÑOS / GRANDES

7) ¿Qué consideran las Pymes al momento de buscar financiamiento?

Ordenar por orden de relevancia (del 1al 5)

- **Reducir costos operativos**
- **Financiación 100%**
- **Financiación a largo plazo**
- **Fácil acceso**
- **Otro.....**

A1- 1) FINANCIACION A L/P. 2) FACIL ACCESO. 3) FINANCIACION 100% 4) REDUCIR COSTOS OPERATIVOS.

A2- 1) FINANCIACION A L/P. 2) FACIL ACCESO. 3) REDUCIR COSTOS OPERATIVOS. 4) FINANCIACION 100%

A3- 1) FINANCIACION A L/P. 2) FINANCIACION 100%. 3) REDUCIR COSTOS OPERATIVOS 4) FACIL ACCESO

A4- 1) FINANCIACION 100%. 2) ASPECTOS IMPOSITIVOS 3) FINANCIACION A L/P. 4) REDUCIR COSTOS OPERATIVOS. 5) FACIL ACCESO

8) ¿A la hora de decidir por un medio de financiación para la inversión, por cual opta la mayoría? Marque lo que Usted considere.

- Préstamo

- Leasing

A1- LEASING. POR TEMA IMPOSITIVO

A2- PRESTAMO

A3- PRESTAMO

A4- PRESTAMO

9) ¿En cuanto a la evolución de la cartera, el mercado de Leasing, como va evolucionando?

- Muy poco

- Poco

- Progresivamente

A1- PROGRESIVAMENTE

A2- MUY POCO

A3- POCO

A4- PROGRESIVAMENTE

10) ¿Cómo considera la utilización del Leasing, al momento de la elección de una herramienta de financiación?

- Irrelevante
- Poco importante
- Importante

A1- IMPORTANTE

A2- POCO IMPORTANTE

A3- POCO IMPORTANTE

A4- IMPORTANTE

11) ¿Qué tipo de bienes son los más requeridos en Leasing, por las Pymes Agrícolas?
Enumere los 3 más demandados.

- 1-
- 2-
- 3-

A1- 1) CAMIONES 2) PICK UP/ UTILITARIOS 3) OTROS BIENES

A2- 1) MAQUINARIAS. 2) CAMIONETAS

A3- 1) CAMION / ACOPLADO. 2) MAQUINARIAS (SEMBRADORAS / COSECHADORAS)

A4-1) CAMIONETAS / AUTOMOVILES 2) MAQUINARIAS AGRICOLA (TRACTOTES, SEMBRADORAS)

14) ¿Cuántos contratos de Leasing se firmaron en promedio por año en el 2012- 2013- 2014?

- De 1 a 10 Contratos
- De 10 a 20 Contratos
- Más de 20 Contratos
- No hubo contratos
- Otro

A1- De 10 a 20 Contratos

A2- De 1 a 10 Contratos

A3- De 1 a 10 Contratos

15) ¿Qué porcentaje de los contratos de Leasing firmados, se convierten en compra?

A1- El 100 %

A2- El 100 %

A3- El 100 %

A4- El 100 %

16) ¿Qué acciones implementaría para difundir e incrementar la utilización del Leasing en el Partido de Bolívar para las Pymes?

- A1-** BUEN ASESORAMIENTO A CLIENTES E INFORMAR A LOS CONTADORES
- A2-** MAS CONOCIMIENTO Y CAPACITACIÓN
- A3-** MAYOR DIFUSIÓN DE LAS ENTIDADES QUE TRATAN CON LOS PRODUCORES, COMERCIANTES. EJEMPLO: CAMARA DE COMERCIO, COOP AGROPECUARIA, SOC. RURAL.
- A4-** CHARLA INFORMATIVA A PRODUCTORES AGROPECUARIOS Y CONTADORES.

17) En cuanto a su opinión personal como Asesor Financiero, dentro de la Entidad que conclusión daría sobre el Leasing.

- A1-** FACIL DE PAGAR/ IMPOSITIVO ES UN GASTO / PLAZO DE PAGO / FACIL DE IMPLEMENTAR/ PARA EL BANCO EL RIESGO ES MENOR QUE UN PRESTAMO FINANCIERO.
- A2-** ES POCA GARANTIA. EL CLIENTE DEBE DEMOSTRAR SOLVENCIA Y CAPACIDAD DE PAGO.
- A3-** ES UNA HERRAMIENTA UTIL DE FINANCIAMIENTO PERO PARA UNA LIMITADA CANTIDAD DE CLIENTES (SOLO AQUELLOS QUE PUEDEN SACAR BENEFICIOS IMPOSITIVOS).
- A4-** NO TIENE BUENA MIRADAS DE LOS CONTADORES POR DESCONOCIMIENTO

Resultados obtenidos a través de las encuestas

Las encuestas llevadas a cabo a los Bancos, se realizaron con el fin de conocer:

- la oferta del leasing en la Ciudad,
- la utilización por parte de los productores, pymes y empresas,
- las prioridades de las pymes a la hora de acercarse a las entidades financieras para buscar financiamiento,
- como está posicionado el leasing en la ciudad, y su evolución en cuanto a la cantidad de contratos firmados año a año, así como el valor porcentual de operaciones que concretan la compra.

El relevamiento de datos resulto ser suficiente para diagnosticar la situación de esta herramienta en la ciudad de Bolívar.

De la encuesta surge que los bancos bajo análisis ofrecen esta herramienta a sus clientes para la incorporación de bienes de capital. En cuanto a su evolución es pequeña pero progresiva. Esto se debe, a un profundo desconocimiento de la herramienta del leasing, y son los mismos empleados bancarios encuestados, los cuales coinciden con esta afirmación. Consideran al leasing como una herramienta verdaderamente importante, con una ventaja impositiva que lo destaca del resto de los productos bancarios, pero debido al profundo desconocimiento por parte de los productores, hace que su utilización sea baja, y el productor al momento de elegir lo haga, por el tradicional préstamo.

Hoy en día también son de gran utilización, las tarjetas agropecuarias²¹ que ofrece cada entidad bancaria, pero son créditos a corto plazo, con un interés de financiamiento considerable, con un límite de fondos que muchas veces son insuficientes para los valores que se manejan en lo que respecta a insumos, repuestos, semillas, todo se encuentra expresado en precio dólar, por lo cual los costos rápidamente se disparan, más aún con la situación inflacionaria que atraviesa la economía argentina, siendo los montos autorizados de las tarjetas insuficientes. Si bien las tarjetas son utilizables por el sector agropecuario para cubrir la compra de insumos, no compite con el leasing, ya que no apuntan al mismo fin, el leasing es una herramienta donde su finalidad es la compra de bienes de capital, para incorporar a actividades productivas.

²¹ Son tarjetas de crédito con beneficios y convenios para los productores del agro. Se utiliza generalmente para la compra de insumos.

Según la encuesta realizada, el leasing en la ciudad de Bolívar es utilizado por medianas y grandes empresas, primordialmente pymes del sector agro. A través de este sistema, adquieren maquinarias agrícolas (tractores, cosechadoras), camiones, acoplados, camionetas utilizarías y rodados. Por año, entre el 2012 - 2014, en promedio, se han firmado entre 10 a 20 contratos, de los cuales, el 100% de ellos se convirtieron en compra al finalizar el contrato de leasing.

Las pymes a la hora de buscar financiamiento optan por el producto bancario que le proporcione primordialmente: financiación largo plazo y al 100%.

Los empleados bancarios, desde una visión personal y final sobre el leasing como herramienta de financiación, resaltan los siguientes puntos:

1. El leasing es una herramienta útil de financiamiento para pymes.
2. Fácil de implementar.
3. Para el banco otorgar un leasing es menos riesgoso que otorgar un préstamo.
4. Posee ventajas impositivas y es fácil pagar.
5. Desconocimiento por parte de los productores. Poca difusión de leasing y sus ventajas. Falta de difusión por Entidades que tratan día a día con los productores. Ejemplo: Cámara de Comercio, Cooperativa Agropecuaria, Sociedad Rural. Y falta de asesoramiento por parte de los propios Contadores.

Se concluye que, el *desconocimiento del leasing*, es el punto de inflexión, que puede llegar a producir el cambio en la mentalidad y costumbres de los productores y pymes de la ciudad de Bolívar.

En referencia a lo antes expuesto, se sabe que el desconocimiento en el hombre, produce cierta resiliencia al cambio, prefiriendo la zona de confort, aunque esta no sea la más conveniente. De alguna manera, se verifica que esto ocurre con el Leasing, su desconocimiento hace que siendo una herramienta beneficiosa para invertir en bienes de capital, que teniendo como fin el uso del bien más que su propiedad, no sea aprovechada.

La propiedad no genera riqueza, sino que lo que genera riqueza es el uso de un bien en una actividad productiva, que genera valor, que genera un producto, y potencialmente, genera crecimiento económico nacional.

“El uso y no la propiedad de un bien, genera riqueza”.²²

²² Barreira Delfino, Eduardo

Análisis de las ventajas del Leasing Financiero

A través de la profundidad en el análisis de los datos recabados, se responde, ***porque a una pyme agrícola ganadera de la región bajo análisis a la hora de invertir le conviene optar por el leasing financiero frente a otras formas de financiación.***

Por esta razón, en primer lugar se analiza comparativamente las 3 formas de adquisición de bienes de capital a los fines de demostrar cual es el más conveniente.

Si un productor toma la decisión de adquirir un rodado o maquinaria para incorporar a su actividad productiva, tiene 3 opciones para llevar a cabo dicha inversión:

- 1- Leasing Financiero
- 2- Préstamo Bancario
- 3- Compra con capital propio

Es decir, que un productor puede financiarse con capital propio (autofinanciamiento o aportes de propietarios) o capital ajeno (en este caso financiamiento bancario).

Desde una visión claramente impositiva, se pueden remarcar los siguientes beneficios fiscales, que ponen al leasing como herramienta ventajosa a la hora de decidir:

Ventajas impositivas del leasing financiero, frente al préstamo prendario o compra en efectivo con capital propio:

- 1) Ventajas impositivas:
 - a) En el Impuesto a la Ganancias:
 - Leasing: se deduce el canon total del impuesto a las ganancias.
Esta ventaja impositiva con la que cuentan las operaciones de leasing se refiere a lo denominado en la jerga financiera como. "Amortización acelerada" de los bienes adquiridos
 - Préstamo bancario: se deduce solo la parte de los intereses de la cuota, o mejor dicho del llamado canon, y la amortización impositiva.
 - Compra con capital propio: Solo deduce la amortización impositiva.

La fundamentación de esta ventaja impositiva se basa en que la ***amortización acelerada***, depende del plazo de duración del contrato en lugar de la vida útil del bien. Es decir, si la pyme adquiere, por ejemplo, una maquinaria agrícola, está se

amortizará en 6 años en un contrato de leasing, y si el mismo bien es adquirido mediante un préstamo se amortizará en 10 años según la vida útil atribuida por la tabla de amortización de las normas fiscales.

Esta deducción acelerada constituye la ventaja más significativa en materia impositiva del leasing financiero. Se consigue amortizar más rápido el bien, anticipando el gasto.

b) En el Impuesto al Valor Agregado:

- Leasing: permite al tomador del bien (pyme), ir pagando el impuesto en cada canon. Es decir, permite diferir el pago del IVA, durante la duración del contrato.
- Préstamo: abona la totalidad del impuesto en un solo momento. . El tomador realizará el pago del impuesto al valor agregado al inicio por el valor de contado del bien. Con el pago de las cuotas pertinentes realizará el pago del I.V.A. por los componentes financieros de la operación.
- Compra con capital propio: al igual que el préstamo abona la totalidad del impuesto en un solo momento, en el momento de la compra del bien. No pagaría IVA sobre componentes financieros, ya que compraría el bien con capital propio en efectivo.

El leasing permite ir pagando en cuotas el impuesto, prorratcarlo en lugar de pagar todo al momento de la adquisición. Esto también configura una ventaja impositiva del leasing, ya que no se asume el costo financiero de pagar el IVA con capital propio o a través de un préstamo.

c) En el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta:

- Leasing: durante el periodo del contrato de leasing, no corresponde tributar en el Imp. a la Ganancia Mínima Presunta, dado que se trata de un tributo que la pyme, debería pagar en relación con sus activos. Esto sucede hasta que la empresa realice la opción de compra e incorpore el bien a patrimonio, pero tributando GMP por el 1% sobre el valor al cual se incorpora y a partir del 3º ejercicio.

- Préstamo: paga ganancia mínima presunta por el 1% sobre el valor de adquisición total del bien que incorporo a su activo.
- Compra con capital propio: ídem a la compra con préstamo.

Esto constituye una ventaja interesante, debido a que no es lo mismo tributar el 1% sobre el valor total del bien que incorporo, que sobre el valor que surge al momento de ejercer la opción de compra.

Desde una visión meramente financiera y operativa, se resaltan las siguientes ventajas del leasing:

1. Acceso al financiamiento del 100% del valor del bien: incluyendo IVA y gastos de nacionalización para los casos de importación. El leasing permite ampliar las fuentes de financiamiento de las empresas, liberando las líneas de crédito bancario (las que nunca financian el 100 % del bien). Esta modalidad permite entonces, diversificar las fuentes de financiamiento, especialmente en épocas de altas tasas o momentos de restricción crediticia. .
Además al no requerir erogaciones como en el caso de la compra, posibilita a las empresas a que no difieran la adquisición de un bien a causa de la falta de disponibilidades inmediatas.
2. Permite adquirir bienes sin inmovilizar capital de trabajo: esto se debe a que la financiación es por el valor total del bien. Lo cual se refleja en una inexistencia de un desembolso inicial, de manera tal que la empresa no sufre disminución de su activo circulante. Lo que permite la incorporación de un bien de capital sin inmovilizar el capital de trabajo.
3. Suaviza el flujo de caja: esto se debe a que el pago del canon mensual se realiza con los fondos generados de la explotación del bien, de la puesta en funcionamiento del bien en la actividad productiva.
4. Flexibilidad en la operatoria: la financiación a través del leasing es fácilmente adaptable a las específicas necesidades del tomador. Permite adecuarse al ciclo productivo del tomador, y por lo tanto, le brinda a éste mayor elasticidad para la cancelación del pago.

5. Mejores índices financieros: mejora los índices de endeudamiento y liquidez, demostrando una mayor solvencia; es decir como el leasing es una operatoria donde en un primer momento no se está adquiriendo el bien, sus cuotas no se contabilizan como deudas, sino como gastos; lo cual no generaría un aumento del pasivo, por consiguiente no incrementaría el endeudamiento de la empresa, la cual se reflejaría en un mejor índice de liquidez y sin verse afectada la solvencia de la empresa, es decir su capacidad de pago.
6. Libertad de acceso a otras fuentes crediticias: al ser el leasing una herramienta de financiación, que no reflejaría un endeudamiento por parte de la empresa, al no reflejarse en el balance de la misma, posibilita el acceso a la toma de otras herramientas tradicionales, dejando intacta la capacidad de la empresa en tomar otros créditos.
7. Elimina los riesgos de obsolescencia: al facilitar adquisición y renovación de equipos, procurando el bien más adecuado y eficiente de acuerdo a las necesidades del tomador. Al poder renovar los equipos de acuerdo al progreso tecnológico, también genera menores gastos de mantenimiento.
8. Evita gastos de garantías: debido a que en el contrato de leasing, al no transmitirse la propiedad del bien, hasta el ejercicio de la opción de compra, el mismo bien, opera para el dador como garantía de la operación. Evitando de esta manera gastos de garantía existentes en comparación con otras operaciones como puede ser con los préstamos prendarios.

Como toda herramienta, tiene algunos puntos desventajosos:

1. Onerosidad de los cánones: puede a veces ser un poco superior en el monto de la cuotas debido a que debe cubrir (riesgos por la obsolescencia, compensar inversión realizada, brindar una utilidad razonable, gastos administrativos.), pero esto efecto a su vez comparado con otras herramientas bancarias de financiación, se puede ver neutralizado con las ventajas impositivas de leasing.

2. Fluidez y avances de las innovaciones: el crecimiento y desenvolvimiento del leasing dependerá en la medida que la operación sea redituable para el dador y su costo de contratación sea razonable.
Además si el progreso científico es acelerado, la sustitución de bienes por otros más modernos también lo sería, lo cual podría incidir desfavorablemente tanto para tomador como para el dador.
3. Falta de desconocimiento sobre el leasing
4. Falta de mercado secundario de bienes: No existen en la Argentina mercados secundarios transparentes de bienes reales que nos brinden fluidamente precios de los valores residuales de las cosas muebles tomadas en leasing. Es de esperar que con una actitud creciente esto se reinvierta
5. Falta de políticas de gobierno que incentive la inversión de bienes de capital.

Caso Práctico

Mediante este sencillo y básico ejemplo se pretende reflejar las ventajas impositivas, así como también como se accede en la práctica a esta figura.

Supuesto: Estudio contable que debe asesorar a una SRL para la compra de una camioneta utilitaria. El leasing es la opción elegida.

Documentación requerida para la operación:

- Factura proforma: deberá ser solicitada por el adquirente en la agencia de autos donde se realizara la compra. La misma contiene los datos de la agencia así como también el valor del rodado a adquirir.

Esa factura deberá ser entregada a la entidad bancaria, quien comprara ese rodado, quien a su vez formalizara un contrato de Leasing con el cliente-adquirente.

1) De la Sociedad:

- Declaración Jurada de Estado de Deudas, donde se detalla las deudas que posee la misma

- Explotación Agropecuaria. Adicionar en caso de tener copia los contratos de arrendamientos correspondientes
- Detalle de Compras y Ventas. En el mismo se colocan valores netos desde la última declaración jurada de ganancias, que se presenta. Adicionar copia de las presentaciones ante AFIP del IVA (F 810 o F 731)
- DDJJ de Aportes Previsionales: aportes como empleador. Adicionar copia de las presentaciones ante AFIP (F931), con sus respectivos pagos.
- Copia de las últimas 2 Declaraciones Juradas de Ganancias con las hojas de trabajo correspondientes.
- Descripción de la empresa.
- Presentar 2 últimos balances con dictamen y certificación.
- Copia de las actas de aprobación de los Estados Contables que se remiten y donde se asignen resultados.
- Copia del Contrato Social.
- Adjuntar copia de actas de designación de cargos.

2) De cada uno de los socios:

- Manifestación de Bienes
- Declaración Jurada de Estado de Deudas.
- DDJJ de Aportes Previsionales: aportes como autónomo. Colocar copia e importes de últimos 6 pagos.

A los efectos de ejemplificar sus ventajas se brinda numéricamente el caso.

Bien dado en Leasing: Camioneta utilitaria

Valor de la Camioneta: \$ 242.000 (incluye IVA)

Valor a financiar: \$ 242.000

Valor de la opción de compra: \$ 12.100 (monto fijado en el contrato)

Duración: 36 meses

1) Con respecto al Imp. a las Gcias

El canon que se paga mensualmente por el uso del bien, es totalmente deducible.

$242.000 - 12.100 = \$ 229.900$ → Es la suma de todos los cánones.

$229.000 / 36 \text{ meses} = \$6386,12$ → Canon mensual a pagar por el Tomador.

$6386,12 \times 12 \text{ meses} = \$76633,33$ → Monto total a deducir por año en el Imp. a las Gcias. Es lo que se denomina como: **Amortización Acelerada**

➤ **Al no formar parte la camioneta del activo de la empresa, no tributa Ganancia Mínima Presunta**

- Si el adquirente, comprará la camioneta al contado o con un préstamo bancario, estaría incorporando el bien al activo de la empresa, y la deducción en concepto de amortización en el Impuesto a las Ganancias sería la siguiente.

$229.000 / 5 \text{ años} = \$ 45.980$ → Monto total a deducir por año en el Impuesto a las Ganancias, en concepto de amortización.

Además al encontrarse el bien, incorporado dentro de su patrimonio debe tributar GMP. Tributaria el 1% del valor del bien, a partir del 3º ejercicio desde su incorporación.

2) Con respecto al Imp. al Valor Agregado (IVA)

La operación de leasing se asimila a un contrato de locación, hasta que el tomador ejerza la opción de compra. Según la Ley de IVA, cuando la duración del contrato de leasing es superior a un tercio de la vida útil del bien, el hecho imponible se perfecciona en el momento de devengarse el pago o el de su percepción, el que fuera anterior.

Es decir que con la figura de leasing, el pago del impuesto al valor agregado se genera en el momento del devengamiento de cada canon o en el momento de su perfección, el que fuera anterior. El pago del IVA se difiere a lo largo del contrato.

En definitiva, con la figura del leasing, el IVA se paga en cada canon.

A modo ejemplificativo:

$42.000 / 36 \text{ meses} = \$ 1166,67$ → Monto total de IVA que se paga por mes.

Si el bien, en este caso la camioneta, se adquiere mediante préstamo o en efectivo, se efectiviza un contrato de compraventa, por lo cual el nacimiento del hecho imponible se produce con la entrega del bien o emisión de factura, lo que ocurra antes.

Por lo cual el IVA se paga en ese momento: \$42.000 de IVA al momento de la compra.

Si bien el costo financiero por el pago del IVA a fin de cuenta va a resultar el mismo monto, la diferencia está en el *diferimiento del pago del impuesto*.

3) Con respecto al Imp. a los Sellos

Al estar el bien afectado a una actividad agrícola, se exceptúa el pago del tributo.

Si el bien no estuviese afectado a una actividad agrícola, deberá considerarse que el contrato de leasing, consta de dos partes que deben gravarse en forma indistinta, es decir en momento diferentes: en el periodo de locación y al ejercerse la opción de compra.

Caso Práctico: Proyección del leasing

LEASING CASO PRACTICO							
Detalle de bien:							
Pick Up TOYOTA HILUX 4 X 4 CAB. DOB. DX PACK 2.5 TD							
Valor de Compra	149592,76	Periodicidad	Mensual				
Valor Opción de compra	4327,57	Años	3				
Valor sin op.de compra	145265,19	Cant. Cuotas	36				
Cuota Inicial	77451,64						
MONTO A FINANCIAR	67813,55						
Detalle de Cánones							
Canon Nº	Vto canon	Capital	Interes Liq	Canon sin IVA	Iva s/ cuota	Canon total mensual	
0	24/08/2011	\$77.451,64	\$0,00	\$77.451,64	\$16.264,84	\$93.716,48	
1	24/09/2011	\$1.337,52	\$1.348,09	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
2	24/10/2011	\$1.362,51	\$1.234,13	\$2.596,64	\$545,29	\$3.141,93	
3	24/11/2011	\$1.387,97	\$1.341,31	\$2.729,28	\$573,15	\$3.302,43	
4	26/12/2011	\$1.413,91	\$1.357,32	\$2.771,23	\$581,96	\$3.353,19	
5	24/01/2012	\$1.440,33	\$1.203,40	\$2.643,73	\$555,18	\$3.198,91	
6	24/02/2012	\$1.467,25	\$1.259,37	\$2.726,62	\$572,59	\$3.299,21	
7	26/03/2012	\$1.494,66	\$1.231,02	\$2.725,68	\$572,39	\$3.298,07	
8	24/04/2012	\$1.522,59	\$1.123,90	\$2.646,49	\$555,76	\$3.202,25	
9	24/05/2012	\$1.551,05	\$1.134,56	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
10	25/06/2012	\$1.580,03	\$1.180,01	\$2.760,04	\$579,61	\$3.339,65	
11	24/07/2012	\$1.609,56	\$1.039,86	\$2.649,42	\$556,38	\$3.205,80	
12	24/08/2012	\$1.639,64	\$1.081,18	\$2.720,82	\$571,37	\$3.292,19	
13	24/09/2012	\$1.670,27	\$1.049,50	\$2.719,77	\$571,15	\$3.290,92	
14	24/10/2012	\$1.701,49	\$984,12	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
15	26/11/2012	\$1.733,28	\$1.048,53	\$2.781,81	\$584,18	\$3.365,99	
16	24/12/2012	\$1.765,67	\$858,08	\$2.623,75	\$550,99	\$3.174,74	
17	24/01/2013	\$1.798,67	\$916,79	\$2.715,46	\$570,25	\$3.285,71	
18	25/02/2013	\$1.832,28	\$910,78	\$2.743,06	\$576,04	\$3.319,10	
19	25/03/2013	\$1.866,52	\$764,01	\$2.630,53	\$552,41	\$3.182,94	
20	24/04/2013	\$1.901,40	\$784,21	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
21	24/05/2013	\$1.936,93	\$748,68	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
22	24/06/2013	\$1.973,12	\$736,46	\$2.709,58	\$569,01	\$3.278,59	
23	24/07/2013	\$2.010,00	\$675,61	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
24	26/08/2013	\$2.047,56	\$702,51	\$2.750,07	\$577,51	\$3.327,58	
25	24/09/2013	\$2.085,82	\$579,62	\$2.665,44	\$559,74	\$3.225,18	
26	24/10/2013	\$2.124,80	\$560,81	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
27	25/11/2013	\$2.164,50	\$556,19	\$2.720,69	\$571,34	\$3.292,03	
28	24/12/2013	\$2.204,95	\$464,49	\$2.669,44	\$560,58	\$3.230,02	
29	24/01/2014	\$2.246,15	\$454,25	\$2.700,40	\$567,08	\$3.267,48	
30	24/02/2014	\$2.288,13	\$410,86	\$2.698,99	\$566,79	\$3.265,78	
31	24/03/2014	\$2.330,89	\$330,87	\$2.661,76	\$558,97	\$3.220,73	
32	24/04/2014	\$2.374,44	\$321,64	\$2.696,08	\$566,18	\$3.262,26	
33	26/05/2014	\$2.418,81	\$284,76	\$2.703,57	\$567,75	\$3.271,32	
34	24/06/2014	\$2.464,01	\$214,14	\$2.678,15	\$562,41	\$3.240,56	
35	24/07/2014	\$2.510,06	\$175,55	\$2.685,61	\$563,98	\$3.249,59	
36	25/08/2014	\$2.556,78	\$137,31	\$2.694,09	\$565,76	\$3.259,85	
		\$145.265,19	\$29.203,92	\$174.469,11	\$36.638,51	\$211.107,62	Importe Total del Leasing
* Datos reales tomados de un Leasing, en Agosto 2011							
Supuestos reales:							
1) Los cánones mensuales, no respaldan gastos de seguro ni patente.							
2) Durante la duración del contrato de leasing, los gastos correspondientes al seguro y patente se debitarán de la cuenta corriente de la Sociedad, tomadora del leasing. El seguro de la camioneta es contratado por el Banco dador, de está manera, no solo se asegura que el bien otorgado en leasing este cubierto ante cualquier eventualidad, si no que además se se asegura el pago de los gastos de seguro y patente.							
3) Al ejercer la opción de compra se deben abonar los gastos correspondiente a la transferencia del bien.							
4) Los gastos de transferencia, al momento de ejercer la opción de compra, fueron de \$ 16838,33.							
5) Si totalizamos los montos pagados por el leasing hasta la opción de compra inclusive y los gastos correspondientes, nos da un monto total de \$ 232.273,52. Dicho monto corresponde:							
				* Importe total del leasing :	\$ 211.107,62		
				* Opción de compra:	\$ 4327,57		
				* Gastos de transferencia	\$ 16.838,33		
					\$232.273,52		

Conclusión

El objetivo a lo largo de este trabajo de investigación, fue demostrar la conveniencia para las pymes de la Ciudad de Bolívar, de financiar sus adquisiciones de bienes de capital mediante la figura del leasing.

La figura del leasing financiero fue analizada para que sea considerada, como un mecanismo eficiente de financiación para la adquisición de bienes de uso para grandes y pequeñas empresas. Pero fundamentalmente para las pymes, las cuales muchas veces se les dificulta obtener financiación crediticia o no cuentan con los fondos suficientes para llevar a cabo inversiones en la adquisición de bienes de capital.

El art. 1 de la Ley 25.248, define al contrato de leasing, como aquel contrato donde: “el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra”.

De esta definición legal, nace la diferencia sustancial con respecto a la financiación tradicional, donde en ella el objetivo es la trasmisión del dominio de la cosa desde el inicio del contrato. En contraposición al contrato de leasing, donde el objetivo es la trasmisión del uso y goce del bien.

En definitiva, un pensamiento tradicional sostiene, que tener un bien da riqueza. El contrato de leasing refuta este pensamiento, debido a que, lo que genera riqueza es el uso del bien en una actividad productiva. Siendo ese, el verdadero “espíritu de la ley”.

A nivel microeconómico, el efecto positivo sobre el crecimiento se sustenta en que el Leasing atenúa las restricciones de liquidez a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas (Pymes), reduciendo los obstáculos que ellas tienen al momento de gestionar financiación, donde hasta a veces el acceso al mercado de capitales es prácticamente inexistente, tal como les sucede a las pymes en la ciudad de Bolívar; ya que una pyme al momento de invertir en la adquisición de bienes de capital para su actividad productiva, debe optar, entre financiarse con capital propio, o hacerlo a través de financiación bancaria, ya que no existe a nivel municipal proyectos de fondos para incentivar el desarrollo productivo.

A nivel macroeconómico, la utilización del leasing puede desempeñar un papel sumamente importante en la economía de un país. Configura financiación para el

equipamiento empresario y su modernización, facilita la expansión industrial, permite incentivar y acelerar el potencial productivo de un país.

Propuesta de valor:

Finalmente, será imposible, que la utilización del leasing se vea incrementada, sin capacitación de los agentes bancarios; ya que estos son los que deberían evacuar cualquier tipo de inquietud de los posibles tomadores, demostrando seguridad y claridad sobre la operatoria del leasing ; y esto solamente se logra teniendo personas idóneas y capacitadas. Por otra parte, es necesario difundir en que consiste el leasing, organizando charlas, convocando algún disertante especializado, debe realizarse un trabajo en conjunto de los entes, que se encuentran en permanente contacto con el productor, como por ejemplo, la Cámara Comercial, la Coop. Agrícola-Ganadera, las entidades bancarias. Por supuesto, debe existir una proyección económica de la zona por parte del Municipio de Bolívar. No debemos olvidar, que el partido de Bolívar es la 5° ciudad bonaerense con mayor cantidad de ganado en pie; sin dejar de lado las miles de toneladas de cereales cosechadas por cada campaña. Quizás falten políticas públicas, que incentiven la inversión de capital, para potenciar la producción primaria de bienes; la que constituye la base económica del país. Los productores y las pequeñas empresas agropecuarias, necesitan de políticas estatales a largo plazo que motiven la inversión productiva, permitiéndoles seguir trabajando y posibilitando su crecimiento.

Debe formarse, un círculo sinérgico, entre todos estos puntos detallados anteriormente, sin perder de vista, que el leasing sin lugar a duda, es la herramienta más conveniente hoy en día para el productor. Y su utilización va a crecer en la medida, que sea difundido, conocido y ofrecido por personas idóneas.

Para concluir, hacemos referencia a una frase del Dr. Barreira Delfino: “la potencia de un país depende del grado de evolución de su industria de bienes de capital y equipo. Confirma lo expuesto el hecho de que en los países más desarrollados industrialmente es donde el leasing ha tenido más rápida acogida y evolución”.

“El leasing una oportunidad para los productores. Una oportunidad de usar.

Una oportunidad de trabajar y crecer”.

Anexos**Anexo I: Tabla de Estimación Vida Util de los bienes**

DENOMINACION	AÑOS VIDA UTIL
a) Edificios	50
b) Instalaciones	10
c) Muebles y útiles	10
d) Maquinarias y equipo	10
e) Herramientas	3
f) Ferrocarriles (locomotoras y vagones)	10
g) Rodados (automóviles, camiones, acoplados, autoelevadores, grúas, máquinas viales y motocicletas)	5
h) Barcos	15
i) Embarcaciones de recreo	8
j) Aerodinos en general (aviones, hidroaviones, helicópteros)	5
k) Contenedores —incluidos contenedores cisternas y contenedores depósitos—	10
para cualquier medio de transporte	8
l) Equipos, aparatos e instrumental de uso técnico y profesional	5
ll) Equipos, aparatos e instrumental de precisión de uso técnico y profesional	3
m) Equipos de computación y accesorios de informática	20
n) Sin perjuicio de lo dispuesto en los incisos anteriores,	20

para los siguientes bienes de la actividad agropecuaria se considerará:	20
I. Galpones	30
II. Silos	20
III. Molinos	8
IV. Alambradas y tranqueras	5
V. Aguadas y bebederos	5
VI. Contenedores, excepto silos (toneles, tambores)	8
VII. Tarros tambo	8
VIII. Hacienda reproductora	6
IX. Tractores	8
X. Cosechadoras (granos, oleaginosas y forrajes)	8
XI. Rotoenfardadoras	
XII. Pulverizadoras motopulsadas	
XIII. Equipos y maquinarias de arrastre (sembradoras, discos, arados de reja, arados de cinceles, escardadores, etc.)	

Anexo II: Modelo encuesta a Entidades bancarias

La presente encuesta será utilizada para determinar la oferta de Leasing a través de las Entidades Financieras en el Partido de Bolívar y su utilización por parte de las Pymes.

Agradezco su colaboración en esta investigación. Le solicito que conteste las siguientes preguntas que permitirán realizar este trabajo referido al “Leasing como nueva herramienta de financiación”, para Pymes.

Entidad Financiera:

Cargo dentro de la Entidad:

Nombre:

Fecha:

1) ¿A la fecha su Entidad cuenta con la oferta de Leasing como herramienta de financiación?

a) SI

b) NO

2) ¿A partir de qué año operan con esta herramienta en su Entidad?

3) ¿A partir de qué año comenzó a tener más demanda este sistema de financiación?

4) ¿Cuáles son los medios de financiamiento más utilizados en el Partido de Bolívar, por la Pymes Agrícolas?

Enuncie en orden de relevancia:

1-

2-

3-

5) Según Ud., cuales considera son las mejores alternativas de financiación para Pymes Agrícolas, que ofrece hoy su Entidad.

Enuncie en orden de relevancia:

- 1-
- 2-
- 3-

6) ¿Qué tipo de Empresas utilizan el Leasing como medio de financiación?

Enumere en orden de relevancia:

- 1-
- 2-
- 3-

7) ¿Qué consideran las Pymes al momento de buscar financiamiento?

Ordenar por orden de relevancia (del 1al 5)

- Reducir costos operativos
- Financiación 100%
- Financiación a largo plazo
- Fácil acceso
- Otro.....

8) ¿A la hora de decidir por un medio de financiación para la inversión, por cual opta la mayoría? Marque lo que Usted considere.

- Préstamo
- Leasing

9) ¿En cuanto a la evolución de la cartera, el mercado de Leasing, como va evolucionando?

- Muy poco
- Poco
- Progresivamente

10) ¿Cómo considera la utilización del Leasing, al momento de la elección de una herramienta de financiación?

- Irrelevante

- Poco importante
- Importante

11) ¿Qué tipo de bienes son los más requeridos en Leasing, por las Pymes Agrícolas?

Enumere los 3 más demandados.

- 1-
- 2-
- 3-

12) En lo referido a uno de los aspectos más importantes del Leasing; “los beneficios impositivos”, ¿la entidad cuenta con personal capacitado y especialista en el tema, para asesorar a los clientes?

- a) SI
- b) NO

13) ¿La utilización del Leasing, en el Partido de Bolívar es...?

- Baja
- Media
- Alta

En caso de ser baja o media ¿Por qué cree Usted, que se debe?

14) ¿Qué acciones implementaría para difundir e incrementar la utilización del Leasing en el Partido de Bolívar para las Pymes?

15) En cuanto a su opinión personal como Asesor Financiero, dentro de la Entidad que conclusión daría sobre el Leasing.

Agradezco nuevamente su predisposición y colaboración.

Bibliografía

- Ley 24.441
- Ley 25.248. *Contrato de leasing*.
- Ley 24.467, *Régimen para pequeñas y Medianas empresas*, Marzo 1995
- Ley 25.300, *Ley de Fomento para la micro, pequeñas y mediana empresa*, Agosto 2000
- Ley 23.349. *Ley del impuesto al valor agregado* (t.o 1997 y modif.)
- Ley 25.063. *Ley a la Ganancia Mínima Presunta*. BO: 30/12/1998
- Ley 20.628. *Ley de Impuesto a las ganancias* (t.o 1997 y modif.).BO: 31/12/1973
- Decreto Reglamentario 1038/2000 BO. 14/11/00
- Decreto 1352/2005 BO. 03/11/2005
- Código Fiscal- Prov. de Bs. As. Ley 10.397
- Ghersi, Carlos. *“Contratos Civiles y Comerciales. Parte general y especial”*, Ed. Astrea, Bs As 1998.
- Angel Buonocore. *“El leasing”*
- Calvi Nicolas Marcelo, *“Análisis del contrato de leasing”*
- Martín Julián, *“Leasing. Nueva situación tributaria”*. Errepar
- Etcheverry Raúl Anibal, *“Derecho Comercial y Económico. Contratos Parte Especial 3”*; Bs As, Astrea Editorial, 2000
- Porto José Manuel, *“Fuentes de Financiación”*, Ed. Osmar D. Buyatti, Bs. As.
- Porto José Manuel, *“Alternativas de financiación e inversión”*, Ed. Osmar D. Buyatti.
- Martín, Julián Alberto, *“Securitización, Fideicomiso, Fondos de inversión, Leasing. Tratamiento Impositivo”*, Buenos Aires, Ed.Price Waterhouse Editor
- Paolantonio, Martín E, *Régimen legal del leasing*. Noviembre 2000
- J.L. Sirena, N. Fernández, *Leasing. Contabilidad & Gestión. Colección Práctica, Segunda Edición*. Ed. Errepar, Bs. As 2004
- Barreira Delfino E., *“Leasing. Nuevo régimen aplicable”*. Ed. Errepar. Agosto 2000
- Benchimol Mariano, *“Leasing Tratamiento Impositivo”*. Bs. As, Febrero 2008
- Revista online Leasing Argentina. Suplemento N° 1. Año 2013
- www.censo2010.indec.gov.ar
- <http://www.leasingdeargentina.com.ar>
- <http://www.infoleg.gov.ar>
- <http://www.bancayriesgo.com>
- <http://www.bancocredicoop.coop>
- <http://www.bancogalicia.com>
- <http://www.bna.com.ar/>
- <http://www.bapro.com.ar>
- <http://www.santanderrio.com.ar>
- <http://www.macro.com.ar>