

Universidad F.A.S.T.A
Facultad de Ciencias Económicas
Contador Público Nacional

Leasing: “Una alternativa de financiamiento para PYMES”



Bedjan María Belén

Asesoramiento:

Tutor: CPN Musticchio Alejandro Carlos

Departamento de Metodología de Investigación: Prof. Laura Cipriano

Año 2008

INDICE GENERAL

	Págs.
Abstract	4
PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	
Área Temática	6
Tema	6
Problema	6
Objetivo General	6
Objetivos específicos	6
Justificación	6
Hipótesis	8
Variables e indicadores	8
DISEÑO METODOLOGICO	
Universo	9
Unidad de análisis	10
Conceptualización de las variables	10
Tipo de Investigación	11
MARCO TEORICO	
Introducción y enfoque	14
Administración Financiera	15
Criterios de Evaluación	16
Concepto de leasing	18
Tipos de leasing	20
Evolución del leasing en la Argentina	22
Concepto de PyMes	24
Maquinarias agrícolas	26
Bibliografía	29
DESARROLLO DEL TRABAJO	
1-ASPECTOS JURIDICOS	
Reformas introducidas por la ley 25.248	32
Decreto 1038/00. Marco Tributario	34

2-ASPECTOS IMPOSITIVOS

Impuesto a las Ganancias	35
Contratos asimilados a operaciones financieras	36
Contratos asimilados a operaciones de locación	39
Contratos asimilados a operaciones de compraventa	42
Impuesto al Valor agregado	45
Computo Anticipado del debito fiscal	46
Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta	47
Impuesto sobre los debitos y Créditos en cuentas Bancarias. Ley 25.413	47
Impuesto a los Sellos	48

3- ASPECTOS OPERATIVOS

Requisitos y documentación necesaria para contratos leasing	51
Explotaciones Unipersonales	51
Sociedades Comerciales	52
Procedimientos Operativos	53
Criterios de Aceptación	54
Características de los contratos de leasing	56

4- ASPECTOS FINANCIEROS

Préstamo Bancario	57
Leasing	64
Análisis de Sensibilidad	71

CONCLUSIONES

Conclusiones	70
Agradecimientos	73
Bibliografía	76
Anexo	

Abstract

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas encuentran dificultades para acceder a las líneas tradicionales de créditos bancarios. Por otro lado las empresas necesitan actualizarse constantemente para poder ser competitivas en el mercado. Es aquí donde el leasing nace como una alternativa de financiación para las PyMEs.

Este trabajo pretendió demostrar la conveniencia financiera del leasing con respecto a los préstamos bancarios para la compra de maquinarias agrícolas a través del análisis de los aspectos jurídicos, impositivos, operativos y financieros del contrato de leasing.

PROTOCOLO DE INVESTIGACION

AREA TEMATICA: Administración Financiera

TEMA: Leasing: Una alternativa de financiamiento para PyMEs

PROBLEMA:

¿Que resulta más conveniente: comprar con un préstamo bancario o tomar en leasing las maquinarias en una PyME agrícola?

OBJETIVO GENERAL

- Determinar cual de las dos herramientas de financiación resulta más conveniente para la compra de maquinarias en una PYME agrícola, analizando los aspectos jurídicos, impositivos, operativos y financieros.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar la actual ley de Leasing (25.248/00) y compararla con la anterior (24.441/94)
- Desarrollar el Decreto 1038/00
- Comparar el crédito bancario y el leasing desde el punto de vista impositivo.
- Enumerar las características y requisitos que solicitan los distintos bancos Nacionales y Privados de Mar del Plata para acceder al leasing o a un préstamo bancario.
- Determinar la fuente de financiamiento más conveniente para las PyMEs mediante la utilización de flujos de fondos.

JUSTIFICACION

Para que las empresas sean más competitivas deben establecer claramente sus objetivos y desarrollar una planeación estratégica para obtenerlos. Por lo tanto es necesario tener una eficaz estrategia de financiamiento para obtener los fondos al menor costo y utilizarlas óptimamente para generar el mayor rendimiento posible. Para lograrlo la empresa debe tener a su disposición toda la información relevante a las alternativas de financiamiento con las que cuenta para poder tomar la mejor decisión.

Por otro lado existe actualmente la necesidad de toda empresa de actualizar tecnológicamente sus instalaciones, maquinarias y equipos, para lograr ser competitivas en productividad y en calidad y deben hacerlo sin descuidar su liquidez y solvencia.

Por tal motivo las empresas deben conocer las características fiscales y financieras de las distintas formas de financiamiento para poder compararlas y evaluar cual resulta más conveniente.

El leasing ha adquirido en los últimos años una importancia relevante como fuente de financiamiento para las empresas, especialmente para las PyMEs, ya que el leasing le brinda la posibilidad de aumentar los niveles de inversión cuando encuentran dificultades en el acceso a líneas tradicionales de financiación.

Por lo tanto este trabajo tiene como objetivo establecer las características jurídicas, impositivas, operativas y financieras del leasing para así poder compararlo con otra fuente de financiamiento como es el préstamo bancario para que las PyMEs puedan tomar las decisiones adecuadas sobre como financiarse para obtener activos fijos. De esta manera cuidaran su liquidez, solvencia y capital de trabajo además de mejorar su rendimiento y así lograran ser más competitivas.

ESTADO DE LA CUESTION

- Martin Julián
“Leasing: Nueva situación tributaria”
Editorial Errepar, “Doctrina Tributaria N° 250-Tomo XXI”, Enero 2001
Capítulo: Doctrina, Pág. 919
- Lorenzo Armando, Andrés Edelstein y Gabriel Calcagno
“Leasing: aspectos fiscales a la luz de las nuevas disposiciones”
Editorial Errepar, “Doctrina Tributaria N° 252-Tomo XXII”, Marzo 2001
Capítulo: Practica tributaria: Leasing, Pág. 34
- Lorenzo Armando, Andrés Edelstein y Gabriel Calcagno
“Tratamiento impositivo para operaciones de leasing y de sale and lease back”
Editorial Errepar, “Doctrina Tributaria N° 241-Tomo XXI”, Abril 2000

Capítulo: Practica Tributaria, Pág. 47

- Goyeneche Eugenio
“Aspectos practicas en IVA y en Ganancias”
Editorial Errepar, “Doctrina Tributaria N° 300-Tomo XXVI”, Marzo 2005
Capitulo: Practica tributaria, Pág. 282
- Donlon Maria-Pastore Maria
“El leasing desde el punto de vista bancario”
Editorial Errepar, D&G N° 77-Tomo VII, Febrero 2006
Capitulo: Práctica Profesional, Pág. 191
- Gil Ramón
“Financiamiento de empresas agrícolas en Argentina”
Universidad de Barcelona-Master en Comercio y Finanzas Internacionales
Diciembre 2004

HIPOTESIS

- El leasing presenta importantes ventajas con respecto al préstamo bancario en la adquisición de maquinarias agrícolas en una PyME.

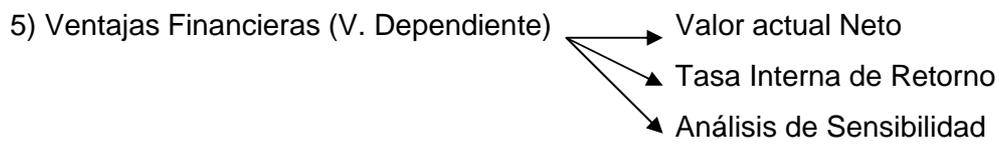
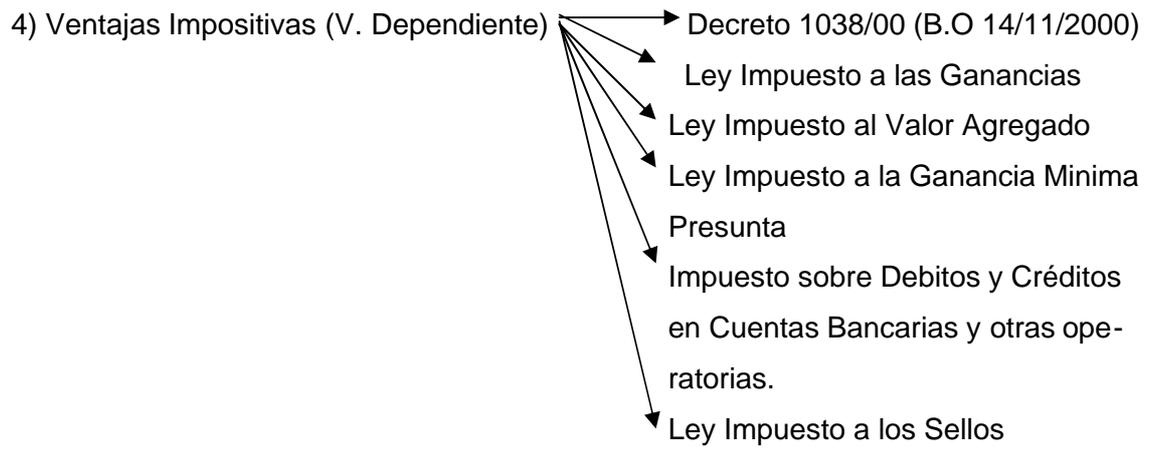
VARIABLES

INDICADORES

1) Leasing Financiero (V. Independiente)

2) Préstamo bancario (V. Independiente)

3) Ventajas Jurídicas (V. Dependiente) → Ley 25.248 (B.O.14/6/2000)
→ Ley 24.441 (B.O 16/01/1995)



DISEÑO METODOLOGICO

El diseño metodológico para el tema planteado es de tipo descriptivo. Es decir que tiene como objetivo medir o evaluar diversos aspectos del fenómeno a investigar.

La investigación es puramente descriptiva y la hipótesis planteada también lo es.

En este trabajo se investigará al leasing a través del análisis de sus aspectos jurídicos, impositivos, operativos y financieros para luego compararlo con el préstamo bancario y determinar cual de ambas herramientas de financiamiento resulta más conveniente para comprar activos fijos en una PyME.

UNIVERSO

El universo de estudio está conformado por la normativa Nacional y Provincial vigente en materia legal e impositiva aplicable al contrato de leasing, así como las opiniones doctrinarias más significativas sobre el tema. Además está conformado por las herramientas de evaluación financiera y de análisis económico.

UNIDAD DE ANALISIS

Las unidades de análisis están conformadas por todos los artículos de las leyes Nacionales y Provinciales aplicables al contrato de leasing y aquellas herramientas de análisis financiero y económico aplicables a este trabajo de investigación.

CONCEPTUALIZACION DE LAS VARIABLES

Leasing: Contrato por el cual 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.

Préstamo bancario: Es un contrato de financiamiento mediante el cual una entidad bancaria (prestamista) transmite una cantidad de dinero (capital del préstamo) a un cliente (prestatario) a cambio del pago de intereses y comisiones y restitución de la suma recibida en el plazo convenido.

Ventajas jurídicas: Beneficios en materia legal que brinda la normativa vigente aplicable al contrato de leasing con respecto a la anterior.

Ventajas impositivas: Beneficios que obtiene una PyME por la elección de una alternativa de financiamiento que posee una menor carga tributaria con respecto a otra.

Ventajas Financieras: son los ahorros en desembolsos o erogaciones de dinero, las mejoras en los indicadores o ratios de una PyME que se obtienen por la elección de una adecuada alternativa de financiamiento.

MEDICION DE LAS VARIABLES DEPENDIENTES

Variable ventajas Jurídicas:

- Se realizará una descripción de la normativa legal vigente aplicable al contrato de leasing y se comparará con la anterior Ley de Leasing.

Variable ventajas Impositivas:

- Se analizará cada uno de los impuestos que inciden en las operaciones de leasing y préstamo bancario.
- Se plantearán casos prácticos.

Variable ventaja financiera:

- Se realizará un análisis financiero a través de la comparación de flujos de fondos para determinar la herramienta más conveniente.

INSTRUMENTOS

1) Técnica de relevamiento de datos: se hará a través de la revisión bibliográfica para analizar las normas legales e impositivas, información bibliográfica, procesos, procedimientos y otros aspectos relacionados con la investigación.

2) Interpretación de datos relevados

3) Sistematización de los mismos

4) Presentación de la información

TIPO DE INVESTIGACION

- Según la profundidad: es descriptiva por cuanto se describirán los aspectos jurídicos, impositivos, operativos y financieros del contrato de leasing para luego compararlo con el préstamo bancario y así poder utilizar dicha información para la toma de decisiones.
- Según su naturaleza: es sincrónica, ya que se basa en un estudio de actualidad.
- Según la finalidad: es aplicada porque busca la consecuencia práctica de aplicar un procedimiento basado en una ley.
- Según el enfoque: es un análisis microeconómico, ya que se va a analizar una herramienta de financiación para el sector PyMEs.
- Según la fuente: es secundaria, se obtiene a través de consultas bibliográficas, artículos de revistas.
- Tiempo de la Investigación: 2008
- Lugar de la Investigación: Mar del Plata

MARCO TEORICO

INTRODUCCION Y ENFOQUE

Este trabajo es un análisis microeconómico ya que se van a analizar dos herramientas de financiamiento, como son el leasing y el préstamo bancario para determinar cual de las dos resulta mas conveniente para adquirir bienes de capital en un sector específico, es este caso, el sector PyMEs. El mismo se realizará bajo el enfoque de la teoría de la producción y el costo.

Los constantes cambios que se producen en el campo de la tecnología producen un elevado envejecimiento de los bienes de capital, convirtiéndolos en obsoletos no solo por el normal desgaste de su uso, sino porque son desplazados por otros bienes más sofisticados. En este ámbito surge el leasing y se inserta en el mercado financiero como una alternativa de financiamiento para las empresas, ya que permite evitar la obsolescencia tecnológica y facilita la constante actualización de los bienes destinados a la producción.

Esta herramienta financiera refleja la posibilidad concreta de una ampliación en los niveles de inversión para aquellos que encuentran dificultades en el acceso a líneas tradicionales de financiación y que necesitan de una renovación de equipamiento en busca de un mayor nivel de competitividad.

Si bien la Ley de leasing (Ley N° 25.248) data del año 2000, en este último tiempo, esta modalidad contractual comenzó a ser muy utilizada, especialmente por pequeñas y medianas empresas, a fin de adquirir bienes para su uso comercial.

En poco tiempo el leasing se ha convertido en uno de los más importantes métodos de financiamiento en los países industrializados, sin embargo en nuestro país a pesar de haber aumentado el número de operaciones realizadas con leasing, aun esta en pleno proceso de desarrollo.

El trabajo se desarrollará en cuatro capítulos. Los cuales se dividen en aspectos jurídicos, aspectos impositivos, aspectos operativos y aspectos financieros.

El primer capítulo desarrollará la Ley 24.441 y la comparará con la Ley 25.248 que es la actual ley de leasing, para analizar las modificaciones introducidas por la nueva ley. Luego se hará un análisis del Decreto Reglamentario 1038/00.

El segundo capítulo analizará los efectos impositivos, analizando los distintos impuestos Nacionales y provinciales que inciden en el leasing para determinar ventajas y desventajas con el préstamo bancario.

El tercer capítulo analizará los distintos requisitos necesarios para acceder tanto a una operación de leasing como a un préstamo prendario.

El último capítulo versa sobre los aspectos financieros, aquí se determinará a través del uso de flujos de fondos el costo financiero total de ambas herramientas y se determinará la alternativa más conveniente mediante el uso de diversos criterios de evaluación.

Administración Financiera

El tema central de la administración financiera ***“...resulta ser la utilización mas adecuada de los recursos financieros en términos de los objetivos perseguidos; en definitiva, su campo de estudio es como asignar mejor los recursos y desplazarlos en el tiempo en un contexto incierto”.***¹

Esto implica, en términos de una firma, como ella va asignando los recursos en inversiones y como debe obtenerlos para alcanzar los objetivos fijados.

El análisis de la asignación de los recursos financieros a través del tiempo en un contexto incierto da lugar a una clasificación de las decisiones financieras:

- Decisiones de inversión
- Decisiones de financiamiento
- Decisiones de dividendos

Las decisiones de inversión involucran aquellas asignaciones de recursos a través del tiempo y tratan de responder cuánto debería invertir la empresa y en qué activos concretos debería hacerlo.

¹ Pascale Ricardo, **“Decisiones financieras”**, Ed. Macchi, Bs. As, 4° Ed, 1999, Pág. 9

Las decisiones de financiamiento apuntan a determinar cuáles son las óptimas combinaciones para financiar las inversiones y cómo deberían conseguirse los fondos necesarios para tales inversiones.

La decisión de dividendos consiste en determinar el volumen óptimo de distribución de beneficios que permita mantener una política adecuada de autofinanciación y una retribución suficiente a las acciones de la empresa. Por tanto la política de dividendos supone la decisión de distribuir beneficios versus retención de los mismos para reinvertirlos en la empresa

Este trabajo se centra en las decisiones de financiamiento debido a que se va a evaluar cual es la herramienta financiera más conveniente para adquirir activos fijos en una empresa.

Para estas decisiones financieras no existe una “receta mágica” que otorgue a la empresa el financiamiento ideal. En el campo de las fuentes de financiamiento para la empresa cada una de ellas involucra un costo de financiamiento, por lo tanto, puede considerarse un portafolio de financiamiento, el cual debe buscar minimizar el costo de las fuentes de recursos para un nivel dado de riesgo.

Normalmente, las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales, entre las que se encuentra principalmente los préstamos bancarios. Sin embargo, existen otras alternativas de financiamiento como es el caso del leasing, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento tradicional. Por tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Criterios de evaluación

Las decisiones de financiamiento se evalúan a través de criterios de evaluación. Estos comparan mediante distintos instrumentos los beneficios netos proyectados. Los métodos más comunes corresponden a los denominados Valor actual Neto y la Tasa Interna de Retorno.

El Valor actual neto puede definirse como:

“el valor presente del conjunto de flujos de fondos que derivan de una inversión, descontados a la tasa de retorno requerida de la misma al momento de efectuar el desembolso de la inversión, menos esta inversión inicial, valuada también a este momento”²

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = -A + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+i)^n}$$

Qn: representa los flujos de caja.

A: Es el valor del desembolso inicial de la inversión.

N: Es el número de períodos considerado.

i: Es el tipo de interés, se ha de tomar como referencia el tipo de la renta fija, de tal manera que con el VAN se estima si la inversión es mejor que invertir en algo seguro, sin riesgo específico.

- Si el resultado es mayor que cero, mostrara cuanto se gana con el proyecto después de recuperar la inversión, por sobre la tasa i que se exigía de retorno al proyecto.
- Si el resultado es igual a cero, indica que el proyecto reporta exactamente la tasa i que se quería obtener.
- Y si el resultado es negativo, muestra que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener.

La tasa interna de retorno (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto (VAN) es igual a cero. Mide la rentabilidad como un porcentaje.

Los resultados que se obtienen al aplicar los criterios de evaluación miden la rentabilidad de solo uno de los tantos escenarios futuros posibles del proyecto. Los cambios que se pueden producir en las variables del entorno harán que la rentabilidad

² Sapag Chain Nassair, **“Evaluación de proyectos de inversión en la empresa”**, Ed. Prentice Hall, Bs. As, 2001, Pág. 229

calculada no sea la que efectivamente tenga el proyecto implementado. Debido a esto, la decisión no puede basarse en una VAN positivo o negativo, sino que debe tenerse en cuenta el impacto que tendría la no ocurrencia de alguno de los parámetros considerados en el análisis.

Cuando se esta en presencia de incertidumbre, es decir que los escenarios se desconocen, existen dos instrumentos que generan información para ayudar a tomar la decisión: el modelo de Hertz y el análisis de sensibilidad.

El modelo de Hertz plantea la elaboración de flujos de fondos para varios escenarios distintos. Concretamente busca determinar que pasa con el VAN del proyecto ante cambios en una o mas variables contenidas en el flujo de caja.

El análisis de sensibilidad, por otra parte, plantea que en vez de analizar que pasa con el Van cuando se modifica el valor de una o mas variables, se determina la variación máxima que puede resistir el valor de una variables relevante para que el proyecto siga siendo atractivo.³(Sapag Chain, 1999, Pág. 379)

En este trabajo usaremos el análisis de sensibilidad debido a que el modelo de Hertz conduce a veces a elaborar tal cantidad de flujos de fondos sensibilizados, que puede convertirse en una limitación al proceso decisorio al confundir con tantos resultados.

Concepto de leasing

La palabra leasing, de origen anglosajón, deriva del verbo ingles "to lease", que significa arrendar o dar en arriendo, y del sustantivo "lease" que se traduce como arriendo.

Con la sanción de la ley 24.441⁴ en el año 1995 aparecen las figuras del "fideicomiso"y el "leasing" en nuestro derecho positivo.

Con anterioridad al dictado de la citada norma legal, el contrato de leasing no contaba con un régimen jurídico propio, tratándose entonces de un contrato

³ Sapag Chain Nassir, "**Preparación y evaluación de proyectos**", Ed. Mc Graw-Hill, 4° Edición, 2000, Pág. 379

⁴ Ley 24.441 (BO: 16/01/1995)

“innominado”. Ello generaba una cierta inseguridad jurídica que sumado a la falta de regulaciones expresas en materia tributaria, no alentaba este tipo de operatoria. De manera tal, que para que esta herramienta de financiación resultara más atractiva era necesario que se aclararan algunos conceptos.

El 23 de Junio del año 2000, se sancionó la ley 25.248, que reemplazo el régimen instituido por la ley 24.441/94.

La nueva ley define al contrato de leasing de la siguiente manera:

“Será contrato de leasing cuando 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”⁵

El autor Abatti Enrique considera que:

“ El leasing es un contrato de locación especial por el cual el locatario solicita al locador que ponga a su disposición un determinado bien de capital previamente escogido, a cuya finalización el locatario podrá hacer uso de una opción de compra del bien, pagando un valor residual previamente fijado, o solicitar la sustitución por otro nuevo o mas moderno, o continuar la locación del mismo, con la consecuente variación del alquiler, si así se ha estipulado ”⁶

Para los autores Sirenas José Luis y Fernández Néstor,

“El leasing es un contrato especial de locación con venta pasiva, es decir que el contrato de venta no se perfecciona hasta que el tomador ejerza derecho de la opción de compra”⁷

A continuación analizaremos la definición que dá la Ley 25.248:

Los sujetos intervinientes en el contrato de leasing son tres:

- El dador (personas físicas, entidades financieras, compañías de leasing, sociedad fabricantes o vendedora de bienes de capital)

⁵ Art. 1 Ley 25.248 (BO 14/6/2000)

⁶ Abatti, Enrique: **“Contrato de leasing”**, Enciclopedia Jurídica Ameba, Driskill, Bs. As, 1982, Ap IV, Pág.176

⁷ Sirenas José Luís y Fernández Néstor, **“Leasing”**, Ed. Errepar, Bs. As., 2004, Pág.19

- El tomador (persona física o una persona jurídica). En este trabajo el tomador serán las PyMEs.
- El proveedor, fabricante, constructor o importador (que sea diferente a la figura del dador)

Con la nueva ley 25.248/00 se ha ampliado el objeto del contrato, el cual puede ser cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes, modelos industriales y software. En este caso el objeto del leasing serán las cosas muebles.

El **canon** es una suma de dinero que se abona periódicamente al propietario del bien cedido en arrendamiento para su uso y goce. El monto y la periodicidad de los mismos se determinan convencionalmente entre las partes.

El precio de ejercicio de la **opción de compra**, según la doctrina, se denomina “valor residual”. El mismo debe estar determinado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas previamente pactadas en el instrumento.

Tipos de leasing:

La Dirección de Asuntos Técnicos y Jurídicos de la Dirección General Impositiva emite, en el año 1982, el Dictamen Nº 28, en el que desarrolla un examen teórico del leasing. Así, considera que la expresión leasing sirve, en general, para designar las operaciones de cesión de uso y goce de bienes, tanto muebles como inmuebles, por parte de la empresa propietaria a otra, interesada en instrumentar, expandir o modernizar su planta, a cambio de una contraprestación onerosa.

La misma distingue dos clases de este tipo de contrato:

- Leasing operativo: comprende la entrega del bien por parte del arrendador, fabricante o proveedor al arrendatario, quien deberá pagar por el alquiler del mismo. Los gastos de mantenimiento y conservación, así como también los seguros, quedan a cargo del propietario del bien locado. Este tipo de contrato puede asimilarse a lo que entendemos como contrato de locación clásico. Concluido el plazo del contrato, el bien retorna a poder del arrendador o se renueva el convenio.

Las características del leasing operativo pueden resumirse de la siguiente forma:

1. Los bienes que se arriendan son instrumentales de modelo Standard. A la empresa arrendadora le corresponde atender la instalación, garantizar su buen funcionamiento.
 2. La duración del contrato es usualmente breve, por lo general no excede el año, por ello resulta inferior a la vida física y económica del bien otorgado en arriendo.
 3. Este contrato no reconoce la opción de compra a favor de la empresa arrendataria, pues la intención de la transferencia no está en la intención de las partes.
- Leasing financiero: pueden encontrarse dos etapas bien definidas: la primera corresponde al uso y goce del bien, abonando por ella un canon; y la segunda, el posible ejercicio de la opción de compra, al que corresponde otro pago.

Las características del leasing financiero son las siguientes:

1. Los bienes materiales del leasing pueden ser Standard o especializados, según sean las necesidades de la empresa.
2. La duración generalmente coincide con la vida económica o útil del bien
3. En este tipo de contrato se reconoce la opción de compra
4. Usualmente se pacta que durante un determinado plazo contractual llamado periodo irrevocable, ninguna de las partes puede resolver el contrato.

En base a la distinción que efectuó el Organismo en ese momento, puede interpretarse que la ley 25.248 se refiere exclusivamente al leasing financiero. Razón por la cual en este trabajo se analizará solo el leasing financiero, ya que es el que reglamenta la Ley 25.248 y el que brinda la opción de compra.

Con la sanción de la ley 25.248/00, se creó otro tipo de contrato de leasing, es el llamado "Lease Back". El mismo es aquel contrato en donde el tomador cede los derechos de un bien de su propiedad a un tercero que lo adquiere y se lo entrega en arrendamiento, con opción a compra al mismo vendedor; esta forma de contratación

suele ser útil cuando se encuentran con problemas de liquidez y necesitan de efectivo para cancelar obligaciones contraídas, desprendiéndose de activos fijos.

Evolución del leasing en la Argentina

El leasing es un instrumento que existe desde hace varios años. En la Antigua Grecia se desarrollaban contratos de leasing de esclavos, minas, barcos.

El punto de partida del leasing con sus actuales características es en el año 1952 en que se funda en San Francisco de California la “United Status Corporation”. A fines del mismo año también se funda la “Boothe leasing Corporation”.

El leasing es el negocio que ha obtenido el mayor crecimiento en el mundo capitalista, que comienza a partir de la década del cincuenta y alcanza su mayor auge en la década del 70 y 80. Los años siguientes le han servido para expandirse con éxito por todo el mundo.

En Latinoamérica, las transacciones de leasing fueron escasas en los primeros años. Sin embargo la situación mejoro hacia la década del 80, siendo Brasil el país en el que alcanzo su mayor auge.

En Argentina, se realizaban operaciones de leasing desde hace varios años, pero recién con la sanción de la ley 24.441 en 1995, se creó una estructura jurídica que sirvió de base para esta operatoria. Desde ese momento y no obstante algunas limitaciones, el negocio del leasing comenzó a multiplicarse a partir del año 1996, pero el mismo disminuyó en el año 2000 y 2001, afectado como el resto de las actividades, por la recesión general del país. ⁸(Porto José Manuel, 2004, Pág. 269)

En el año 2002 la devaluación y la crisis de todo el sistema afectaron a esta modalidad de financiamiento. A partir de enero del año 2002, por disposiciones de la

⁸ Porto José Manuel, “**Fuentes de financiación**”, Ed. Osmar Buyatti, Bs. As., Agosto 2004, Pág. 269

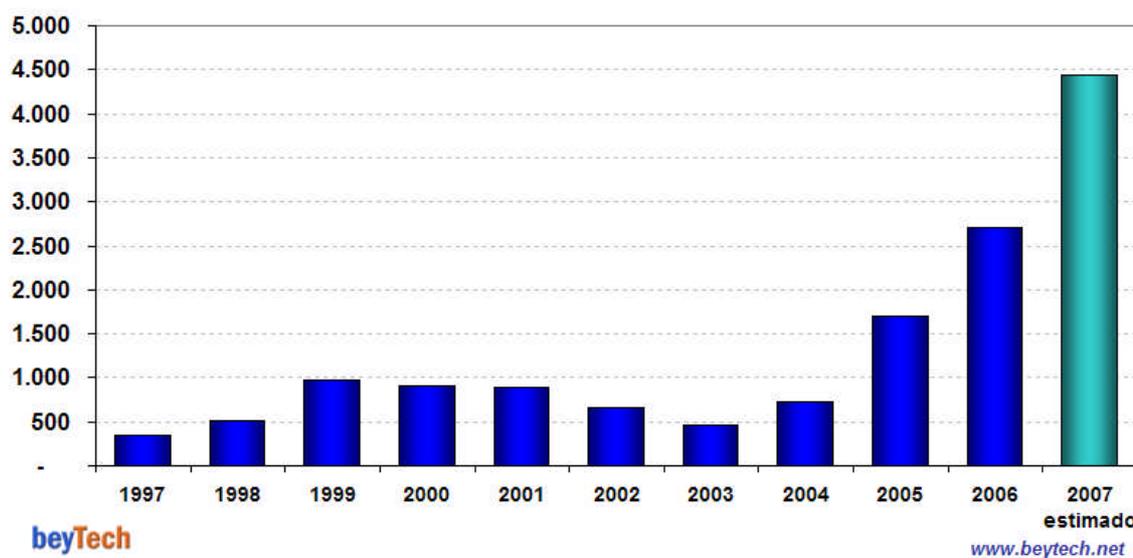
ley 25.561, tanto los contratos de locación como los de leasing, pactados originalmente en moneda extranjera, fueron pesificados 1 a 1.

Con la nueva ley 25.248, y el Decreto Reglamentario 1038/00 se modificaron aspectos importantes de la anterior ley de leasing, brindando un marco jurídico mas adecuado para el uso de esta herramienta.

Si bien la crisis del año 2001 marco un quiebre en la operatoria del leasing, la misma se recompuso con fuerza, especialmente en el año 2005. A partir de ese momento comenzó a ocupar un lugar de importancia en el financiamiento empresarial.

Hoy en día, las empresas utilizan cada vez más esta herramienta para comprar bienes de capital, pero aun estamos muy lejos de países más desarrollados, e inclusive de Chile. Esto se puede ver claramente en los gráficos que se presentan a continuación. En el primero se muestra la evolución de operaciones de leasing en la Argentina y en el segundo la participación del leasing en el financiamiento en los distintos países.

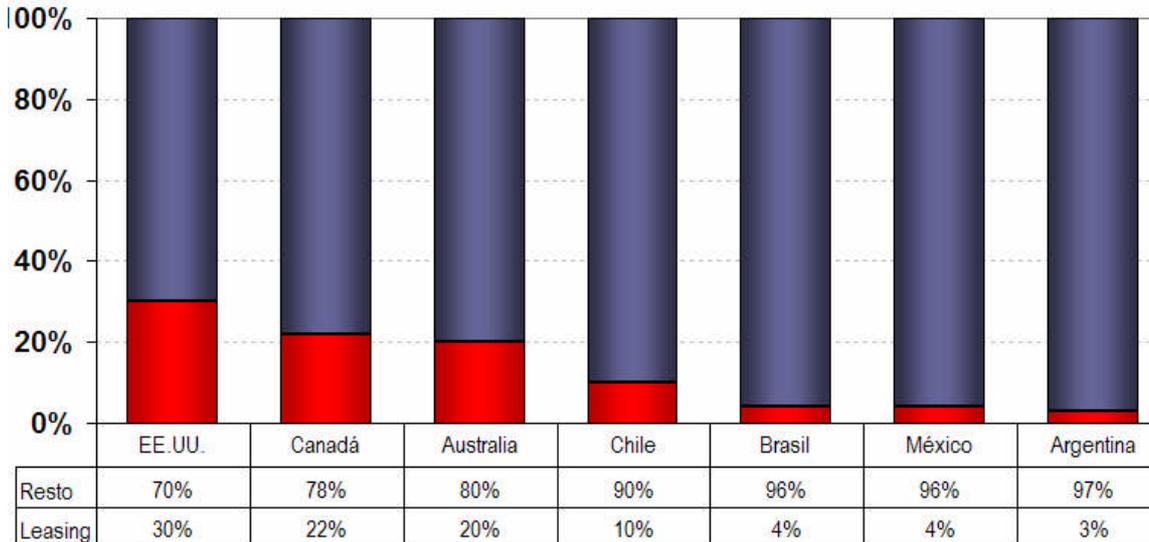
Evolución de Operaciones de Leasing en Argentina *(en millones de pesos argentinos)*



Fuente: "Informe Sectorial del Mercado del Leasing", Bey Tech (Septiembre 2007)

Participación del Leasing en el Financiamiento

(en % sobre el total en cada país)



beyTech

www.beytech.net

Fuente: Idem

Concepto de PyMEs

Para precisar el concepto de PyMEs, primero deberíamos aclarar que se entiende por empresa.

“Empresa es una entidad, que con independencia de su forma jurídica, utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos”.⁹

La ley 24.467 de Régimen de pequeñas y medianas empresas en Argentina, define empresa:

“... como una organización activa, sistemática y funcional de medios, apta para la producción o intercambio de bienes y servicios que se vuelcan al mercado con animo de lucro; en la cual el empresario, sea persona física o jurídica, asume sobre si todo riesgo proveniente de dicha actividad”.¹⁰

⁹ Chiavenato Adalberto, “**iniciación a la organización y técnica comercial**”, Mc Graw Hill, México, 1993, Pág.4

¹⁰ Ley 24.467 (B.O 28/3/95), “Régimen de pequeñas y medianas empresas en Argentina”

Cuando queremos definir a las PyMEs advertimos la diversidad de definiciones que existen debido a la utilización de diversos criterios. Estos criterios difieren no solo entre distintos países, sino también en un mismo país. No obstante ello, existen algunos criterios y variables comunes, aunque varíen en sus rangos y/o indicadores. Así nos encontramos con la utilización de criterios cuantitativos y cualitativos.¹¹

Criterio Cualitativo: Este criterio ha comenzado a utilizarse en los últimos años en las investigaciones. Algunas variables que puede utilizarse son:

- Relación entre propiedad y gestión
- Responsabilidad patrimonial en el éxito o fracaso
- Estilo de dirección y planificación
- Tecnología de Gestión

Criterio Cuantitativo: Este criterio es casi exclusivo en las definiciones de políticas públicas. Las variables más utilizadas son: las ventas, el personal empleado, y los activos.

En Argentina, el Ministerio de Economía¹² fija los límites entre Grandes Empresas y PyMEs a partir de tres variables: Personas ocupadas, Ventas anuales y Activos netos. La resolución también establece diferencias de acuerdo al tipo de actividad económica:

Valores máximos para definir el segmento de la PyME Argentina

	Industria	Comercio y Servicios	Transporte	Agricultura
Personal	300	100	300	-
Ventas Anuales*	18	12	15	1
Activos*	10	2,5	-	3

*millones de dólares 1 dólar= 1 peso

¹¹ Gualberto J.M Milocco, "El rol de las pymes en la recuperación de la recesión económica. Una mirada Argentina" en: <http://www.gestiopolis1.com/recursos7/Docs/emp/rol-de-las-pymes-en-la-recuperacion-economica.htm>, Abril 2006, P. 3

¹² Res. M. de E. N° 401/89, 208/93 Y 52/94

La Resolución 675/2002 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional ha modificado los valores de ventas establecidos para definir a las PyMEs, debido a la sanción de la ley 25.561 de emergencia pública y Reforma del régimen cambiario, ya que esta modificó las condiciones en que venía desarrollándose la actividad económica y financiera desde 1991.

El artículo N° 1 de la Resolución 675/02 establece que serán consideradas Micro, pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en Pesos(\$):

Tamaño	Agropecuarias	Industria y Minería	Comercio	Servicios
Microempresas	\$ 270.000	\$ 900.000	\$ 1.800.000	\$ 450.000
Pequeñas	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 3.240.000
Medianas	\$ 10.800.000	\$ 43.200.000	\$ 86.400.000	\$ 21.600.000

Maquinarias Agrícolas

Uno de los factores que interviene en la actividad agrícola son las maquinarias. Los cuatro grandes grupos de maquinarias que son relevantes para la producción y cosecha de cereales y oleaginosas son los siguientes:

- Cosechadoras
- Tractores
- Sembradoras
- Implementos

En los implementos se incluye: los cabezales para cosechadoras, acoplados tolva, pulverizadores autopropulsados y de arrastre, implementos para labranza primaria, rastras, cultivadores, fertilizadoras y rastrillos, entre otros.

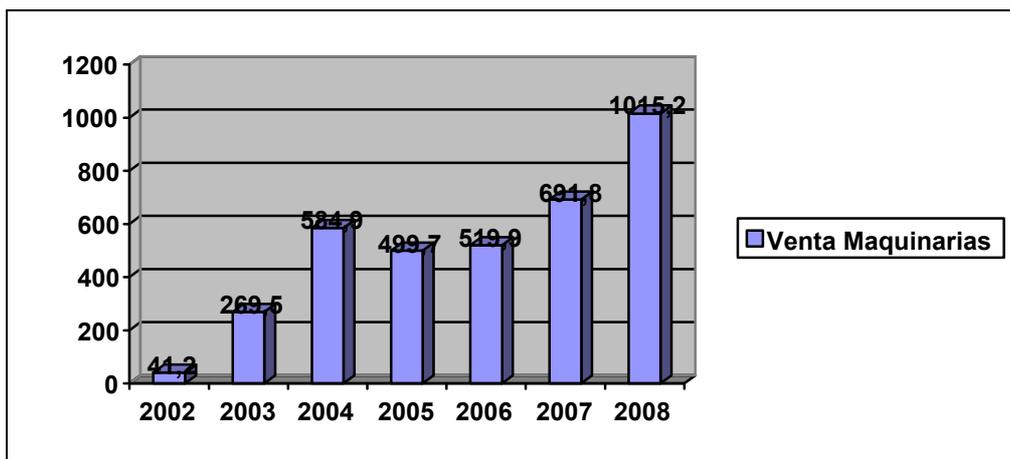
Las ventas de maquinarias agrícolas al mercado doméstico han experimentado un importante crecimiento desde el año 2002, alcanzando en el año 2004 un pico de ventas (\$2.390 millones). En los años 2005 y 2006 las ventas se han estabilizado. Sin

embargo en el año 2007 se experimentó un nuevo salto en las ventas totales superando ampliamente los mil millones de dólares anuales.¹³

En el año vigente las ventas continúan aumentando a pesar de los problemas económicos que esta experimentando nuestro país.

Según los datos obtenidos del informe de coyuntura de la Industria de Maquinaria Agrícola elaborada por el INDEC en cada trimestre, se puede observar un aumento en las ventas en comparación con el mismo trimestre del año anterior.

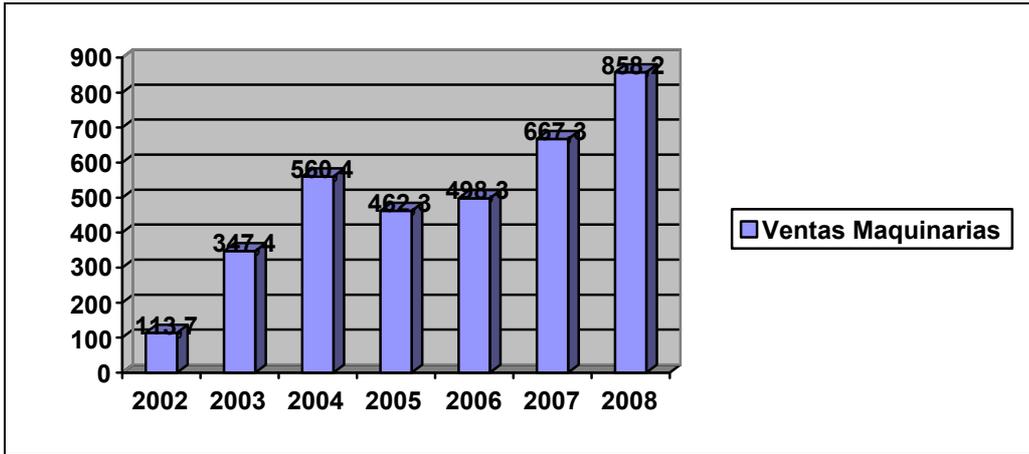
En el siguiente cuadro se muestra las ventas de máquinas agrícolas nacionales e importadas del primer trimestre de 2002 a 2008 en millones de pesos.



Con respecto al segundo trimestre de este año se puede observar que las ventas aumentaron con respecto al trimestre del año anterior pero han sido menores que el primer trimestre de este año debido a los problemas que sufrió el sector agrícola.¹⁴

¹³ "Informe de coyuntura de la Industria de Maquinarias Agrícola", INDEC, Tercer Trimestre 2007

¹⁴ "Informe de coyuntura de la Industria de Maquinarias Agrícola", INDEC, Segundo Trimestre 2008



BIBLIOGRAFIA ESPECÍFICA DEL MARCO TEORICO

- Abatti, Enrique, “**Contrato de leasing**”, Enciclopedia Jurídica Ameba, Driskill, Bs. As, 1982, Ap IV, Pág.176
- BeyTech, “Informe sectorial del mercado de leasing Argentina,” Septiembre 2007
- Chiavenato Adalberto, “**Iniciación a la organización y técnica comercial**”, Mc Graw Hill, 1993, Pág.4
- Gualberto J.M Milocco, “El rol de las PYMES en la recuperación de la recesión económica. Una mirada Argentina” en:
<http://www.gestiopolis1.com/recursos7/Docs/emp/rol-de-las-pymes-en-la-recuperacion-economica.htm>, Abril 2006, Pág. 3
- Porto, José Manuel, “**Fuentes de Financiación**”, Ed. Osmar D. Buyatti, Bs. As., Agosto 2004, Pág. 269
- Sapag Chain Nassair, “**Evaluación de proyectos de inversión en la empresa**”, Ed. Prentice Hall, Bs. As, 2001, Pág.205
- Sirenas José Luís y Fernández Néstor, “**Leasing**”, Editorial Errepar, 2004, p. 19
- Ley 24.441 (B.O 16/01/1995)
- Ley 25.248 (B.O 14/06/2000)
- Ley 24.467 (BO 28/03/95), Régimen de pequeñas y medianas empresas en Argentina
- Resolución Ministerio de Economía N° 401/89, 208/93 Y 52/94
- “Informe de coyuntura de la Industria de Maquinarias Agrícola”, INDEC, Tercer Trimestre 2007

DESARROLLO DEL TRABAJO

“Aspectos Jurídicos”

Reformas introducidas por la Ley 25.248

La primera legislación en Argentina en materia de leasing fue la Ley 24.441 sancionada en el año 1995, que estableció los fundamentos con relación a esta operatoria.

Posteriormente, en el año 2000 el congreso de la Nación aprobó la Ley 25.248, la cual modificó algunos aspectos importantes que permitieron adquirir bienes muebles, inmuebles y otros activos en condiciones crediticias más convenientes, terminándose así con inseguridades jurídicas y desventajas fiscales que postergaban el uso de esta herramienta.

Las principales modificaciones que introduce la Ley 25.248 son las que detallaremos a continuación:

En cuanto a la definición que brinda la nueva ley permite conceptualizar al leasing como una operación financiera y no como un simple alquiler, donde el locatario paga por el uso y no por la propiedad del mismo. Esta idea de pagar por el uso ha sido el impedimento de la utilización de esta herramienta por muchos años debido a la cultura de nuestro país que difiere de la de Estados Unidos.¹⁵(Martín Julián, 2001, Pág.921)

Con respecto al objeto del contrato, este se amplía pudiendo tomar ahora en leasing no solo cosas muebles sino también inmuebles, marcas, patentes, modelos industriales y software de propiedad del dador, o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing. Con esto se amplía el espectro de bienes sobre los cuales se pueden realizar contratos de leasing.

El Art. 3 estableció **“que el monto y periodicidad del canon se determina convencionalmente por las partes”**¹⁶. No se requiere tener en cuenta para su determinación, el valor del bien según principios contables, situación que requería la

¹⁵ Martín Julián, “Leasing: Nueva situación tributaria”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXI, Enero 2001, Pág. 921

¹⁶ Art. 3, L 25.248

ley 24.441, y originaba inconvenientes para establecer un criterio uniforme para el caso de dadoras reguladas por diferentes organismos.

Aunque no es habitual, existe la posibilidad de que las partes intervinientes en el contrato acuerden un canon variable que puede ser periódico o no. El canon flexible posee la ventaja de que se adapta a actividades cíclicas o estacionales pero requiere que el contrato ofrezca una inequívoca precisión redaccional.¹⁷ (Tapia Gustavo, 2000)

El precio de la opción de compra antes debía estar fijado en el contrato, respondiendo al valor residual de esta, ahora la opción de compra puede fijarse en el contrato, o **“ser determinable según procedimientos o pautas pactadas en el contrato”**¹⁸. Con esto se permite tener en cuenta el valor de plaza del bien para el ejercicio de la opción de compra, criterio que no estaba contemplado expresamente en la anterior ley.

El Art. 5 establece las modalidades que existen en la elección del bien objeto del contrato:¹⁹

- Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador
- Comprarse por el dador según folletos, catálogos o descripciones identificadas por este.
- Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que este haya celebrado.
- Ser de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador.
- Adquirirse por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad
- Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir en leasing sobre el.

Este artículo incorpora nuevas modalidades de contratación, como es el denominado “lease back”. Esta modalidad no estaba contemplada en la anterior ley, ya que el dador solo podía comprar el bien a un tercero o ser de su propiedad anteriormente a la celebración del contrato.

¹⁷ Tapia Gustavo y Ariganello Claudio, “El leasing financiero”, **En: Desarrollo y Gestión, Ed. Errepar**, Año II-Nº 13-Tomo I, Octubre 2000

¹⁸ Art. 4, L 25.248

¹⁹ Art. 5, L 25.248

El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él. Como innovación el Art. 12 agrega que los gastos ordinarios y extraordinarios de conservación y uso, incluyendo seguros, impuestos y tasas que recaigan sobre los bienes y las sanciones ocasionadas por su uso, son a cargo del tomador, salvo disposición en contrario.

En la ley anterior la facultad de compra “**podía ser ejercida por el tomador una vez pagada la mitad de los precios de alquiler estipulados, o antes si así lo convinieran las partes**”²⁰. En cambio ahora “**el tomador puede ejercer tal opción una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes**”²¹

Con respecto a la prórroga del contrato antes se permitía pero se debían sustituir las cosas por otras nuevas, en cambio ahora, la prórroga puede ser del mismo contrato, sin ser necesario que las cosas que constituyen su objeto, se sustituyan por otras nuevas.

Un cambio importante se produce en el tema de la responsabilidad, en cuanto la nueva ley en su Art. 17 determina que la responsabilidad civil (Art. 1113 CC) por el uso del bien recae exclusivamente en el tomador del leasing, situación no contemplada en la anterior ley en donde el dador debía responder con el valor de la cosa si el dador o el tomador no hubiesen podido asegurarse, y sin perjuicio de la responsabilidad del tomador. Esto hizo que se restringiera la expansión de esta herramienta.

Una de las características de este tipo de contrato, es que el dador mantiene la titularidad del dominio hasta la cancelación de la operación por el precio del pago total. Ante el incumplimiento del tomador, hace posible el reclamo por la devolución del bien entregado, sin perjuicio de las demás acciones, ya que el dador no se ha desligado de sus derechos sobre la cosa.

Decreto 1038/00. Marco Tributario

Esta norma reglamenta la ley 25.248, definiendo el tratamiento para los contratos de leasing que se ajusten a las disposiciones de la mencionada ley.

²⁰ Art. 27 Inc d) y 28, L 24441

²¹ Art. 14, L 25.248

El nuevo decreto recepta en parte las disposiciones del decreto 627/96 que se deroga a partir de la vigencia del presente, reglamentando aspectos fiscales establecidos por la ley de leasing.

En líneas generales, el tratamiento introducido por el decreto es el siguiente²²:

- Frente al impuesto a las ganancias, las operaciones se asimilan a financieras, de locación o de compraventa, en función del dador y otros requisitos expresamente establecidos;
- Frente al IVA, la operación se considerara como de locación, y cuando el locatario ejercite la opción de compra, se tratara en dicho momento como una compraventa; para ello deberá tenerse en cuenta la naturaleza del bien que se entrega en leasing, a efectos de definir su inclusión o no en el objeto del impuesto.
- El decreto no reglamenta el tratamiento del leasing donde el dador este ubicado en el exterior (Cross border leasing), a pesar de que este dicha transacción este contemplada en la ley 25.248
- No define el tratamiento diferencial frente al impuesto a la ganancia mínima presunta para el caso de la incorporación de los bienes al activo del locatario.

²² Lorenzo Armando, Andrés Edelstein, Gabriel Calcagno, "Leasing: Aspectos fiscales a la luz de las nuevas disposiciones" **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXII, N° 252, Marzo 2001, Pág. 36

“Aspectos impositivos”

En el leasing hay varias etapas, la primera referida al alquiler del bien y la segunda a la adquisición del mismo a través del ejercicio de compra. El órgano administrativo de recaudación fiscal (AFIP), adopta como criterio que el análisis impositivo de esta modalidad contractual, sea de acuerdo a sus etapas. En caso de simular una figura jurídica ficticia, el tratamiento fiscal será considerado como para una operación de venta. Esto surge del Dictamen N° 28/1982²³ de la Dirección de Asuntos Tributarios y Jurídicos (DATJ) de la DGI:

“...Se debe realizar el análisis impositivo de la modalidad contractual denominada leasing, por equiparación de los distintos procedimientos que los respectivos gravámenes acuerdan en las dos etapas o secuencias que pueden presentarse en la relación contractual: la locación y la venta del bien, siempre que la forma negocial instrumentada por las partes se ajuste a la realidad económica que evidencian los hechos; en caso contrario, decae la figura jurídica ficticia para dar lugar al tratamiento de la situación fiscal bajo los términos de una venta”.

Impuesto a las ganancias

El tratamiento a dispensar impositivamente dependerá de los siguientes factores:

- La característica del dador.
- La duración del contrato respecto de la vida útil del bien.
- El importe fijado para ejercer la opción de compra.

En función de ellos la norma reglamentaria clasifica a los contratos de leasing en tres categorías, generándose distintos tratamientos tanto para el dador como para el tomador, según desarrollaremos a continuación.

- Contratos asimilados a Operaciones Financieras
- Contratos asimilados a Operaciones de locación
- Contratos asimilados a Operaciones de Compraventa

²³ Dictamen N° 28/82 (BO: 12/04/1982)

Contratos asimilados a operaciones financieras

Requisitos:

En su Art. 2, el decreto N° 1038/00 enumera los requisitos que debe cumplir el contrato de leasing para asimilarse a operaciones financieras:

a) Los bienes entregados en locación financiera pueden ser exclusivamente cosas muebles o inmuebles.

b) El dador deberá ser:

1- entidad financiera regidas por la Ley N° 21.526

2- fideicomisos financieros de los artículos 19 y 20 de la Ley 24.441

3- empresa que tengan por objeto principal la celebración de contratos de leasing, y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras.

c) la duración del contrato deberá ser superior a determinado porcentaje de la vida útil del bien, con arreglo al siguiente detalle:

- 50% en bienes muebles

- 20% en inmuebles no destinados a vivienda

- 10% para inmuebles destinados a vivienda

A tal efecto como anexo del decreto se establece una tabla que contiene las vidas útiles estimadas de los bienes

d) Se deberá fijar un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra.

A continuación se mostrara la tabla que contiene la duración estimada de la vida útil de las maquinarias agrícolas. La misma fue elaborada por el poder ejecutivo, quien facultó a la Administración Federal de ingresos públicos (AFIP) a modificarla cuando considere necesario.

Estimación Vida Útil de maquinarias agrícolas

Denominación	Años de Vida Útil
Tractores	8
Cosechadoras	8
Pulverizadoras motopropulsadas	8
Equipos y maquinarias de arrastre (sembradoras, discos, arados de reja)	8

Anexo DR N° 1038/00

Tratamiento para el dador

Éste imputará, durante la vigencia del contrato, la diferencia entre el importe de los cánones y lo que la ley denomina "recupero de capital invertido". Este último se determina dividiendo el valor de adquisición o costo del bien, disminuido en la proporción que de éste se encuentre incluido en la opción de compra, por el número de períodos.

El resultado a computar al momento de ejercer la opción de compra estará dado por el precio de la misma menos el costo remanente, es decir, la parte que no se sustrajo al calcular el recupero del capital invertido en los cánones.

En cuanto al precio de la opción, el tomador no podrá fijar uno inferior al previsto en el contrato.

A continuación ejemplificaremos la situación anteriormente explicada:

Dador: Banco XX (entidad financiera regulada por L. 21256).

Objeto del contrato: maquinaria con una vida útil estimada de 10 años.

Costo de adquisición para el dador: \$ 30.000.

Contrato: la duración del mismo es de 7 años debiendo pagarse un canon mensual de \$ 500. Pasado el sexto año el tomador podrá hacer uso de la opción por un valor de \$ 14.000.

Suponiendo que el tomador hizo uso de la opción en el séptimo año, en principio, la ganancia "total" de la operación ascendería a:

Ingresos por los cánones	\$ 42.000
Ingresos por la opción	\$ 14.000
Costo computable	<u>-\$ 30.000</u>
Resultado	\$ 26.000

Lo que haremos seguidamente es distribuir este resultado en los ejercicios correspondientes:

Costo computable - % contenido en la opción

Recupero del capital invertido = Número de períodos

Total cánones	\$ 42.000	75,00%
Opción	\$ 14.000	25,00%
Total	\$ 56.000	100,00%

Costo computable: \$ 30.000

Porcentaje contenido en la opción: \$ 30.000 x 0,25 = \$ 7.500

Recupero del capital invertido: $\frac{\$ 30.000 - \$ 7.500}{84} = \$ 267,85$

Resultado imputable a cada cuota: valor del canon - recupero del capital invertido.

\$ 500 - \$ 267,85 = \$232,15

Resultado a imputar al primer ejercicio: \$ 232,15 x 12 meses = \$ 2.785,71

Para los siguientes 6 ejercicios el importe es similar.

Al momento de ejercer la opción, el resultado será:

Precio de la opción - costo computable remanente.

\$ 14.000 - \$ 7.500 = \$ 6.500

Comprobación del resultado

Ejercicios	Ingresos		Deducciones (recupero del capital invertido)		Resultado impositivo
	Canon	Opción	Canon	Opción	
1	\$ 6.000		\$ 3.214,29		\$ 2.785,71
2	\$ 6.000		\$ 3.214,29		\$ 2.785,71
3	\$ 6.000		\$ 3.214,29		\$ 2.785,71
4	\$ 6.000		\$ 3.214,29		\$ 2.785,71
5	\$ 6.000		\$ 3.214,29		\$ 2.785,71
6	\$ 6.000		\$ 3.214,29		\$ 2.785,71
7	\$ 6.000	\$ 14.000	\$ 3.214,29	\$ 7.500	\$ 9.285,71

Contratos asimilados a operaciones de locación

El Art. 4 del Decreto N° 1038/00 determina que son aquellos contratos de leasing que no cumplen con los requisitos enumerados anteriormente, ya sea por la naturaleza del dador, los plazos de la locación respecto de la vida fiscal de los bienes, los bienes objetos del leasing, o por el valor de la opción de compra.

El Art. 5 de la misma norma se aparta de la regla general, disponiendo que, aún cuando el contrato pueda encuadrarse en el 1º Párr del Art. 2, en donde se enumeran los requisitos para asimilarlos a operaciones financieras se considerará que se asimila a operaciones de locación, si el precio para el ejercicio de la opción de compra deba determinarse según procedimientos o pautas pactadas al momento de ejercerse la misma (por ejemplo, valor de plaza).

En este tipo de contratos el dador sólo podrá deducir la amortización impositiva del bien de acuerdo al Art. 84, de la ley de Impuesto a las Ganancias, que establece:

“En concepto de amortización impositiva anual... se dividirá el costo o valor de adquisición de los bienes por un número igual a los años de vida útil probable de los mismos...”

En este caso la ventaja financiera disminuye, debido a que en la mayoría de los casos, la vigencia del contrato es menor a la vida útil del bien, con lo cual la deducción a través del recupero del capital invertido es más acelerada que por vía de las amortizaciones ordinarias.

Al ejercerse la opción, al precio de la misma se le deberá restar el costo previsto en el artículo 58 de la ley del Impuesto a las Ganancias. El mismo hace referencia al valor residual impositivo.

Mostraremos a través de un ejemplo la diferencia en el diferimiento impositivo que se produce en el caso del encuadre como operación financiera respecto del de locación.

Ejercicio	INGRESOS		DEDUCCIONES	Resultado impositivo
	Canon	Opción	Amortización impositiva y costo computable	
1	\$ 6.000		\$ 3.000	\$ 3.000
2	\$ 6.000		\$ 3.000	\$ 3.000
3	\$ 6.000		\$ 3.000	\$ 3.000
4	\$ 6.000		\$ 3.000	\$ 3.000
5	\$ 6.000		\$ 3.000	\$ 3.000
6	\$ 6.000		\$ 3.000	\$ 3.000
7	\$ 6.000	\$ 14.000	\$ 12.000	\$ 8.000

Dador	Operación financiera	Operación de locación
Resultado durante el alquiler	\$ 19.500	\$ 21.000
Resultado al ejercer la opción	\$ 6.500	\$ 5.000
Total	\$ 26.000	\$ 26.000

Tratamiento para el tomador

Para el caso del **tomador**, el tratamiento del impuesto en ambos contratos es el mismo. Siempre que afecten los bienes tomados a la producción de ganancias gravadas, computaran como deducción el importe de los cánones imputables a cada ejercicio fiscal, hasta el momento que ejerzan la opción de compra, o en su caso, de finalización o renovación del contrato.

Aquí tenemos la primera diferencia importante con respecto al préstamo bancario, ya que en el leasing se puede deducir el canon total del impuesto a las ganancias, mientras que con un préstamo se deduce solo la parte de los intereses de la cuota.

Esta ventaja impositiva con las que cuenta las operaciones de leasing se refiere a la amortización acelerada de los bienes adquiridos.

La explicación de este beneficio fiscal es el siguiente: un bien adquirido mediante un préstamo se amortizará en los años de vida útil que vengan atribuidos por la norma fiscal en las tablas de amortización. En el caso de las maquinarias agrícolas, se amortizaran en 10 años. Sin embargo, estas mismas maquinarias adquiridas mediante un leasing se amortizarán en los años de duración del contrato, que suele ser siempre menor a los años de vida útil del bien. Con esto se consigue amortizar mas rápido el bien, es decir que se anticipa el gasto. En definitiva, se anticipa el gasto con lo cual supone pagar el impuesto sobre beneficios mas tarde, es decir se difiere la carga tributaria.²⁴(Grand Mónica, 2004, Tomo XXV)

Las normas no contemplan disposiciones respecto del tratamiento que debe efectuar el tomador al ejercer la opción de compra.

Goyeneche Eugenio considera²⁵,

“que éste debe darle entrada a su patrimonio por el valor de la misma, amortizándolo en los períodos de vida útil restantes que le quedaran al bien a esa fecha”

²⁴ Grand Mónica, “Leasing Financiero y la deducción de las amortizaciones en el impuesto a las ganancias”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXV, Diciembre 2004

²⁵ Goyeneche Eugenio, “Leasing: Aspectos practicas en IVA y en Ganancias”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXVI N° 300, Marzo 2005, Pág. 286

Contratos asimilados a operaciones de compraventa

El Art. 7 del Decreto 1038/2000, establece que los contratos de leasing considerados como operaciones financieras, cuyo precio fijado para la opción de compra sea inferior al costo impositivo computable atribuible al bien en el momento en que se ejerza dicha opción, serán tratados, respecto del dador y del tomador, como una venta financiada desde su inicio.²⁶

Asimismo, la norma dicta que esta situación deberá ser comunicada fehacientemente al tomador, dejándose constancia en el respectivo contrato que a los efectos impositivos dicha operación se asimilará a una compraventa. El momento en que la venta tendrá lugar será con el otorgamiento de la tenencia del bien.

El precio de la transacción estará constituido por el recupero del capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra.

La diferencia resultante entre el importe de los cánones, más el precio de la opción de compra y la recuperación del capital aplicado, se imputará conforme a su devengamiento, como lo establece el Art. 18 de la Ley del Impuesto a las Ganancias. La misma deberá ser informada por el dador al tomador a efectos de que este último practique su deducción en la determinación del impuesto a las ganancias.

En este caso, el tomador no deducirá los cánones, sino la amortización impositiva en la vida fiscal del bien objeto del contrato.

Veamos como sería el tratamiento para el dador en un contrato de leasing asimilado como una operación de compraventa con los siguientes supuestos:

Costo computable para el dador: \$ 100.000.

Vigencia del contrato: 6 años, por los cuales se deberá pagar un canon de \$ 1.400 a fin de cada mes. Al cabo del sexto año se podrá ejercer una opción de compra por la suma de \$ 30.000

²⁶ Art. 7, Decreto N° 1038/2000

Costo computable al momento de ejercer la opción	
Valor compra	\$ 100.000
Amort. acum. impositiva al sexto año	- \$ 60.000
Valor residual impositivo	\$ 40.000
Precio de la opción	\$ 30.000

Al ser el precio de la opción menor que el costo computable impositivo al momento de ejercerse la misma, le corresponde su tratamiento asimilable a una compraventa financiada.

El resultado total a distribuir será el siguiente:

Importe total de los cánones	\$ 100.800
Precio de la opción	\$ 30.000
Costo computable	<u>- \$ 100.000</u>
Resultado	\$ 30.800

Cálculo del recupero del capital invertido contenido en los cánones y en la opción:

Cánones	\$ 100.800	77,06%
Opción	\$ 30.000	22,94%
Total	\$ 130.800	100,00%

Recupero del capital invertido contenido en los cánones:

$$\frac{\$ 100.000 - \$ 100.000 \times 0,2294}{72} = \$1.070$$

Recupero del capital invertido restante (contenido en la opción) = \$ 22.940

Suponiendo que el contrato se perfeccionó el 1/1/2007, el dador deberá imputar como resultado:

Ejercicio	INGRESOS			DEDUCCIONES	Resultado impositivo
	Precio de venta	Canon - RCI	Opción - RCI	Costo computable	
1	\$100.000	\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956		\$ 100.000	\$ 3.956
2		\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956			\$ 3.956
3		\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956			\$ 3.956
4		\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956			\$ 3.956
5		\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956			\$ 3.956
6		\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956			\$ 3.956
7		\$ 16.800 - \$ 12.844 = \$ 3.956	\$ 30.000 - \$ 22.936 = \$ 7.064		\$ 11.020
<i>Total</i>	<i>\$100.000</i>	<i>\$ 23.736</i>	<i>\$ 7.064</i>	<i>\$ 100.000</i>	<i>\$ 30.800</i>

En este caso el tratamiento para el dador no varía a comparación del resultado asimilable a una operación financiera, ya que el mismo se va produciendo conforme el devengamiento de los cánones.

La diferencia se da para el tomador, el cual tendrá que activar el bien al momento de tomar posesión del mismo, procediendo a deducir las amortizaciones más los intereses que el dador le comunique.

Para verificar ello, tenemos que corroborar que las deducciones, al final de la vida útil del bien, sean iguales a lo que el dador había computado como ingresos. En el ejemplo, el tomador deberá deducir una suma equivalente a \$ 130.800.

Ejercicio	Deducciones		Total
	Amortización	Interés	
1	\$ 10.000	\$ 3.956	\$ 13.956
2	\$ 10.000	\$ 3.956	\$ 13.956
3	\$ 10.000	\$ 3.956	\$ 13.956
4	\$ 10.000	\$ 3.956	\$ 13.956
5	\$ 10.000	\$ 3.956	\$ 13.956
6	\$ 10.000	\$ 11.020	\$ 21.020
7	\$ 10.000		\$ 10.000

8	\$ 10.000		\$ 10.000
9	\$ 10.000		\$ 10.000
10	\$ 10.000		\$ 10.000
Total	\$ 100.000	\$ 30.800	\$ 130.800

Impuesto al valor agregado

Existen dos marcos regulatorios para los contratos de leasing, el previsto en la Ley N° 25.248, el decreto N° 1038/2000, y el contenido en la propia ley del impuesto al tratar el tema de las locaciones con opción a compra.

Con respecto al perfeccionamiento del hecho imponible el Art. 22 de la Ley 25.248 establece:

“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”.

Este artículo introduce una modificación importante ya que viene a solucionar el problema de la financiación del IVA, al establecer que el momento cuando nace la obligación impositiva (hecho imponible) surgirá recién al devengarse o efectivizarse la cancelación, sea del canon periódico o del precio del valor residual en la opción, reduciendo el desembolso inicial.

Conforme lo establecido por el Art. 9 del decreto 1038/00, 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. Es decir, durante la vigencia de los cánones, la operación se asimilará, a los fines de este impuesto, a una locación de cosas muebles y en el momento de ejercer la opción, a una compraventa.

Aquí surge la segunda diferencia con respecto al préstamo, ya que el leasing le permite al tomador ir pagando en cuotas el impuesto, en lugar de tener que abonarlo

todo junto como ocurre en el caso del préstamo. También resulta así posible ir utilizándolo sin acumular crédito fiscal en una sola vez para descargarlo luego a medida que tengo debitos fiscales.

La base imponible para los cánones y para la opción serán los precios fijados conformes los artículos 2 y 3 del decreto 1038/00. Es decir, por el importe de los cánones y de la opción respectivamente.

Computo anticipado del débito Fiscal

El Art. 13 del Decreto 1038/00 prevé un régimen opcional para el cómputo anticipado del débito fiscal. El mismo establece que en los contratos de leasing con opción a compra de cosas muebles, las partes podrán optar contractualmente por incrementar el debito 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 incrementa.

Los débitos fiscales incrementados se computaran, para la determinación del impuesto correspondiente a los períodos fiscales a los que deben imputarse, en el momento de devengarse el pago o en los de su percepción, el que fuera anterior, debiendo facturarse en forma discriminada el incremento liquidado.

A efectos de determinar el débito fiscal correspondiente a los cánones posteriores al último en el que se efectuó el incremento autorizado contractualmente, se restará del que resulte de aplicar la tasa del gravamen sobre la base imponible correspondiente a cada uno de ellos, el importe que se obtenga de dividir la suma de los incrementos practicados por el número de períodos a los que corresponda los cánones cuyo débito fiscal debe reducirse, debiendo facturarse en forma discriminada la reducción liquidada.

Cuando se haya hecho uso de la opción, 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.

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta

Para el dador, el valor residual impositivo de los bienes dados en leasing, integra el activo computable a los fines de la determinación del impuesto. La alícuota a aplicar sobre la base imponible que corresponda, es del 1% (uno por ciento).

Respecto al tomador, durante el periodo de locación del contrato de leasing, los cánones devengados serán imputados como un gasto, motivo por el cual, no tiene efectos frente al gravamen.

Aquí tenemos la tercera diferencia, al no tener la propiedad del bien en el caso del leasing, no se paga el Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta. Con esto no solo se evita el pago de este impuesto, sino que mejora al mismo tiempo los índices de liquidez y rentabilidad de la empresa.

Al momento de ejercerse la opción de compra, el valor al cual se ingrese el bien al patrimonio integrará la base imponible del tributo.

Esto constituye una ventaja muy interesante, debido a que es muy distinto tributar el 1% sobre el valor del total del bien que incorporo que sobre el valor que surge al momento de hacer uso de la opción de compra.

Impuesto sobre Débitos y Créditos en Cuentas Bancarias y Otras Operatorias. **Ley 25.413**

Este impuesto alcanza en términos generales a los débitos y créditos en cuentas bancarias, por lo tanto, si el pago de los cánones y de la opción de compra se efectúa mediante débito en cuenta corriente bancaria o a través de cheques, se originará en ambos casos el respectivo gravamen, que constituirá un mayor costo de la operatoria.

Impuesto a los Sellos

Una de las características fundamentales del Impuesto a los Sellos, y cuya existencia es condicionante para que se perfeccione el hecho imponible, es la instrumentación, entendiéndose por tal a toda escritura, papel o documento del que surja el perfeccionamiento de los actos, contratos y operaciones realizados a título oneroso

que se encuentren alcanzados por la imposición, de modo tal que revista los caracteres exteriores de un título jurídico, con prescindencia de los actos que efectivamente desempeñen los contribuyentes.²⁷ (Carmona Jorge, 2005, Tomo XXVI)

El Art. 228 del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires establece lo siguiente:

“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...”

Hasta aquí tendríamos como hecho imponible gravado solamente al que tenga como lugar de realización a las operaciones que se formalicen en el territorio provincial. Es por ello que el Art 230 del Código Fiscal de la Provincia de Buenos Aires amplía el alcance del tributo:

“Los actos, contratos y operaciones de carácter oneroso concertados en instrumentos públicos o privados, fuera de la Provincia, también se encuentran sujetos al pago del impuesto en los siguientes casos:

a) Cuando los bienes objeto de las transacciones se encuentren radicados en el territorio provincial.

b) Cuando se produzcan efectos en la Provincia, por cualquiera de los siguientes actos: aceptación, protesto, negociación, demanda de cumplimiento o cumplimiento, siempre que no se haya pagado el impuesto en la jurisdicción en la que se instrumenta o no se justifique su exención en la misma...”

En conclusión, los préstamos financieros efectuados por entidades regidas por la ley 21.526 y sus modificaciones y los contratos de leasing, que tengan como objeto bienes que se encuentren radicados en la Provincia de Buenos Aires, o que produzca efectos en la misma, estarían en un primer análisis alcanzados por este impuesto, a menos que exista una norma que, como veremos más adelante, consagre la correspondiente exención.

La ley 12.576 incorporó al artículo 259 del Código Fiscal (t.o. 1999) el inciso 51), que establece la exención, en el impuesto de sellos, para los contratos de leasing que

²⁷ Carmona Jorge, “Contrato de Leasing y el Impuesto a los sellos en la Provincia de Buenos Aires”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXVI, Enero 2005

revistan determinadas modalidades y cuando el tomador lo destine al desarrollo de actividades agropecuarias, industriales, de servicios, minera y/o de la construcción.

El mencionado artículo 259, inciso 51), del Código Fiscal (t.o. 1999) establece que la exención resulta aplicable cuando sean destinados al desarrollo de las actividades mencionadas anteriormente y que, además, revistan las modalidades contempladas en el artículo 5, incisos a), b), c) y e), de la ley 25.248, y que son las siguientes:

- a) Comprarse por el dador a persona indicada por el tomador.
- b) Comprarse por el dador según especificaciones del tomador, o según catálogos, folletos o descripciones identificadas por éste.
- c) Comprarse por el dador, quien sustituye al tomador, al efecto, en un contrato de compraventa que éste haya celebrado.
- d) Ser adquirido por el dador al tomador por el mismo contrato, o habérselo adquirido con anterioridad.

Por lo tanto, los contratos de leasing no están gravados por el impuesto a los sellos en la Provincia de Buenos Aires.

Para el caso del préstamo la Ley 11.726 en su Art 2 sostiene lo siguiente:

“Convalídase el decreto 3884/93, del 26 de Octubre de 1993, mediante el cual, por razones de necesidad y urgencia, se derogó el impuesto a los sellos aplicable a toda operatoria financiera y de seguros institucionalizada, destinada a los sectores agropecuario, industrial, minero y de la construcción”

En este caso también hay una exención para el sector agropecuario

“Aspectos Operativos”

Requisitos y documentación necesaria para contratos de leasing

Los requisitos que exigen los bancos para acceder a operaciones de leasing son los siguientes:

- Contar con dos años de antigüedad en el desarrollo de la actividad.
- No poseer antecedentes negativos en el sistema financiero.

Se debe presentar la siguiente documentación:²⁸

Explotaciones Unipersonales

- Si confecciona balance: Dos últimos Estados Contables firmados por los integrantes de la empresa y por Contador Público cuya firma deberá estar certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas.
- Si no confecciona balance: Estado de Situación Patrimonial y Estado de Resultado de la Sociedad de Hecho, firmada por integrantes de la empresa y por Contador Público cuya firma deberá estar certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas.
- Proyecciones de la actividad por el plazo del leasing y firmado por Contador Público. Deberá indicarse los fundamentos de la proyección .
- Completar formulario de “Manifestación de Bienes” de los Socios. Los mismos deberán estar firmados por los titulares y las firmas deberán estar Certificadas por el Banco o por Escribano Público.
- Anexar fotocopia de títulos de propiedad de los bienes declarados. Bs. Muebles (tractores, cosechadoras, automóviles, camiones, camionetas y cualquier otro bien registrable) y Bs. Inmuebles.
- Fotocopia de la última boleta de pago del impuesto inmobiliario.
- Factura Pro-Forma del bien a adquirir
- Breve reseña de la empresa justificando la necesidad de incorporar el bien y el beneficio económico que aportará.
- Si tienen Contrato Social: Fotocopia del Contrato Social Inscrito en la IGJ.
- Fotocopia de los DNI de todos los integrantes.

²⁸ Fuente: Banco de la Nación Argentina (http://www.bna.com.ar/pymes/py_leasing.asp)

- Fotocopia de las constancias de Inscripción en impuestos nacionales: CUIT, situación ante IVA (responsable inscripto, percepción, RG 3337)
- Fotocopia de pago de las dos últimas Declaraciones Juradas de Impuesto a las Ganancias y de Bienes Personales y de los últimos seis meses de pago de IVA y de Aportes Previsionales.

Sociedades Comerciales

- Dos últimos Estados Contables firmados por las autoridades de la empresa con facultades suficientes y por Contador Público cuya firma deberá estar certificada por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la jurisdicción.
- En caso de haber cerrado el ejercicio 9 meses antes de la presentación de la carpeta, deberá adjuntar un balance de corte por ese período. - En caso de formar parte de un grupo económico, deberá presentar los dos últimos balances consolidados del grupo.
- Proyecciones de la empresa por el plazo del leasing firmado por Contador Público. Deberá indicarse los fundamentos de la proyección.
- Fotocopia del Contrato Social o Estatuto con sus modificatorias inscriptas, certificado por Escribano y legalizada por el Colegio de Escribanos de la jurisdicción. Si el que certifica es escribano de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, no se requiere legalización.
- Manifestación de Bienes de los Socios firmadas por los titulares. Las firmas deberán estar Certificadas por el Banco o por Escribano Público.
- Completar formulario de “Descripción Detallada de la Empresa”
- Factura Pro-Forma del bien a adquirir, indicando fecha y lugar de entrega del bien.
- Breve reseña de la empresa justificando la necesidad de incorporar el bien y el beneficio económico que aportará.
- Fotocopia de última Acta de Asamblea y Acta de Directorio con designación de autoridades certificadas por Escribano y legalizadas por el Colegio de Escribanos de la jurisdicción. Si el que certifica es escribano de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, no se requiere legalización.
- Fotocopia de las constancias de inscripción en impuestos nacionales: CUIT, situación ante IVA (responsable inscripto, percepción, RG 3337).

- Acta de Asamblea o Directorio, según corresponda, aprobando las condiciones del leasing. La misma deberá estar volcada en el libro de actas. (Acta Directorio S.A., Acta Asamblea S.R.L.).

Procedimientos operativos

La operatoria para los bancos contiene varias etapas:

Iniciación: Una vez contactado el cliente y obtenido los antecedentes comerciales y patrimoniales se estudia la viabilidad de la operación.

Una vez aprobada la operación y el tipo de bien a tratarse, se efectúa la apertura de la cuenta corriente relacionada con la operación.

Se redacta el contrato y se introducen las cláusulas especiales que se hayan pactado.

El oficial de negocios revisa que el contrato este correctamente confeccionado y lo firma al dorso como revisado.

Firma del contrato: Con el contrato hecho y revisado, se procede a la firma del contrato con el cliente y el escribano, quedando así legalmente el compromiso conformado.

Compra: Con el contrato firmado por ambas partes, se procede a la emisión de la orden de compra del bien, conforme el modelo aprobado.

Las operaciones de leasing se originan de dos modos:

- 1) porque el proveedor presento al tomador al banco
- 2) porque el tomador se vinculó al banco sin intervención del proveedor

En el caso 1), la compra se efectuará al proveedor en las condiciones que el haya acordado con el tomador, aunque el banco pudiera obtener mejores condiciones con otros proveedores o con ese mismo. El motivo de esta política es tener en cuenta que fue el proveedor quien originó el negocio. Por eso es necesario respetar meticulosamente la relación entre el proveedor y el cliente, para preservar la relación del banco con el proveedor e incentivarlo a que traiga más clientes.

En el caso 2), el banco es quien maneja la compra, porque es el dueño del cliente. Para este caso existen dos situaciones:

- 2.1) el tomador define a quien se le comprará;

2.2) el tomador acepta la sugerencia del dador de comprar en un proveedor recomendado, ya sea porque el tomador no tenia ningún proveedor pensado o porque el dador consigue mejores condiciones (mejor plazo de entrega, mejor precio).

Seguros: Una vez disponible el bien y verificados sus datos identificatorios se emite una solicitud de seguro en las condiciones establecidas en el contrato. La cobertura del seguro debe incluir responsabilidad civil contra terceros hasta los límites que razonablemente se pueda asegurar en plaza. Esto es importante porque si se cumple, la responsabilidad civil frente a terceros el dador se limita al valor del bien. Además deben cubrirse los riesgos patrimoniales que pueden afectar el valor del bien aceptando en general la política de cobertura que tenga el tomador para ese tipo de bien, siempre que ella sea razonable con relación al riesgo de crédito que tiene la operación. Al contratar el seguro, se define la forma de pago de la cuota del mismo.

Entrega: El responsable de atención al publico emite una nota al proveedor para autorizar al tomador a la inspección y/o posible retiro del bien, a los efectos de asegurar el acuerdo del cliente sobre las condiciones del bien, cuya formalización se obtiene mediante la constancia de entrega.

Pago: Una vez obtenida la constancia de entrega firmada por el cliente y la factura de proveedor se emite la orden de pago conforme las condiciones pactadas con el proveedor. Por norma general el pago del bien se efectúa una vez que el tomador lo ha recibido, lo ha aceptado afirmando que esta en buenas condiciones y ha firmado la constancia de entrega. De este modo, el dador elimina el riesgo de que el tomador no acepte el bien, o que el bien este defectuoso y el proveedor no quiera repararlo o no pueda hacerlo, por cualquier causa.

Liquidación final: Al final de la operación, un mes antes de que venza el plazo del contrato el responsable operativo contable debe entregar el listado de los contratos al oficial de negocios para que negocie con el tomador una posible renovación del contrato, el ejercicio de la opción de compra o la devolución del bien.

Criterios de aceptación

En el “leasing” se combina y balancea el análisis de riesgos basado en el cliente (su flujo de fondos, estructura patrimonial, resultados, mercado, sector económico,

etc), y basado en el objeto del “leasing” (recuperabilidad, valor de reventa en el mercado secundario, seguro que cubra daños del bien, etc).²⁹

a) Proyecciones de caja: Cuando se trate de empresas se proyectará el flujo de caja, en los otros casos se proyectará los ingresos y gastos estimados, incluidos los de consumo. En todos los casos se comentara la estabilidad o volatilidad de dichos flujos, los riesgos que puedan afectarlos y las soluciones posibles frente a tales situaciones.

Las proyecciones de flujo de caja de los clientes se extenderán hasta el final del contrato de “leasing” o hasta el valor del bien sea superior al valor del saldo del “leasing”, el menor. Estas proyecciones deben mostrar un excedente razonable respecto de los cánones a pagar.

b) Patrimonio: El patrimonio del cliente, si bien no es el método de repago directo del “leasing”, tiene importancia porque representa un posible repago secundario si hay inconvenientes en el flujo de caja, por caídas en las ventas, u otras causas.

c) Información legal y bancaria: Se obtendrá un informe legal (Veraz) que reporte los problemas de juicios, inhibiciones, calificación informada por el BCRA sobre deudas en el sistema financiero. Cuando haya información negativa, si el cliente no da una explicación satisfactoria, mostrando pruebas en su descargo, no se aprobaran las operaciones. Cuando haya explicación satisfactoria, el análisis de la empresa, su estado actual y su evolución previsible debe justificar la razonabilidad de aprobar la operación.

d) Otros: La capacidad de la gerencia, antigüedad de la actividad, sector económico al que pertenece el cliente, referencias comerciales y bancarias, son algunos de los elementos cualitativos que configuran el concepto general del cliente y serán tomados en cuenta como criterios de aceptación de las operaciones.

La combinación de todos los criterios de aceptación citados contribuirá a formar la recomendación y decisión de aprobar o no las operaciones de “leasing”.

²⁹ Donlon Maria y Pastore Maria, “El leasing desde el punto de vista bancario”, **En: Práctica Profesional, Ed. Errepar**, Febrero 2006, Pág. 200

Características de los contratos de leasing

Una de las características que presenta el leasing es que se puede financiar el 100% del bien a adquirir. Esto es una ventaja muy importante con respecto al préstamo bancario ya que con el mismo se financia el 70% del bien neto de IVA.

Por lo tanto con el leasing no se necesita realizar ninguna erogación previa a la adquisición del bien, es decir que se permite incorporar bienes sin inmovilizar capital de trabajo.

Con respecto a la opción de compra, esta es igual a un porcentaje del valor total de los bienes. En este momento en la mayoría de los bancos es el 5%.

En cuanto a la periodicidad de los cánones estos se pactan con el tomador del leasing de acuerdo a la actividad, es decir que pueden ser mensuales, bimestrales o semestrales.

Dentro de los gastos que tiene que enfrentar el tomador del leasing se encuentra el Seguro del bien dado en Leasing y por única vez la inscripción del contrato en el Registro, patentamiento (de corresponder) y comisión de estructuración

“Aspectos Financieros”

Tras analizar los aspectos jurídicos concernientes al contrato de leasing, hemos analizado los aspectos impositivos y los aspectos operativos. Ahora nos focalizaremos en los aspectos financieros, ya que su análisis constituye el objetivo principal de esta investigación.

Para evaluar la conveniencia de utilizar el contrato de leasing como herramienta de financiación para la compra de maquinarias agrícolas utilizaremos conceptos que provienen del campo de las finanzas, como son la TIR (Tasa interna de retorno) y VAN (Valor actual neto) comúnmente utilizados para evaluar decisiones de inversión y financiamiento.

Préstamo bancario

Comenzaremos analizando la alternativa de compra con la herramienta del préstamo. La Tasa de Interés que se tomará en este análisis será el promedio de tasas que hay en el mercado para este tipo de préstamo actualmente, elaborada por la autoridad monetaria –BCRA- y que se encuentra disponible para su consulta al público en la pagina Web www.bcra.gov.ar.

La misma es del 19,95% (Serie mensual en % nominal anual) y corresponde a la tasa de interés por préstamo al sector privado no financiero.

Se comprará un tractor, cuyo valor es de \$142.857,14 incluido el IVA y el banco financia el 100%. El plazo es de 4 años. El seguro de vida es 1,2 % anual pagadero sobre saldo. Los gastos fijos del banco ascienden a \$6,00 por mes. El sistema de amortización de cuotas será el Frances. En este sistema las cuotas son constantes, el capital va aumento a medida que los interese disminuyen.

A continuación mostraremos las cuotas del préstamo bancario con los datos mencionados anteriormente.

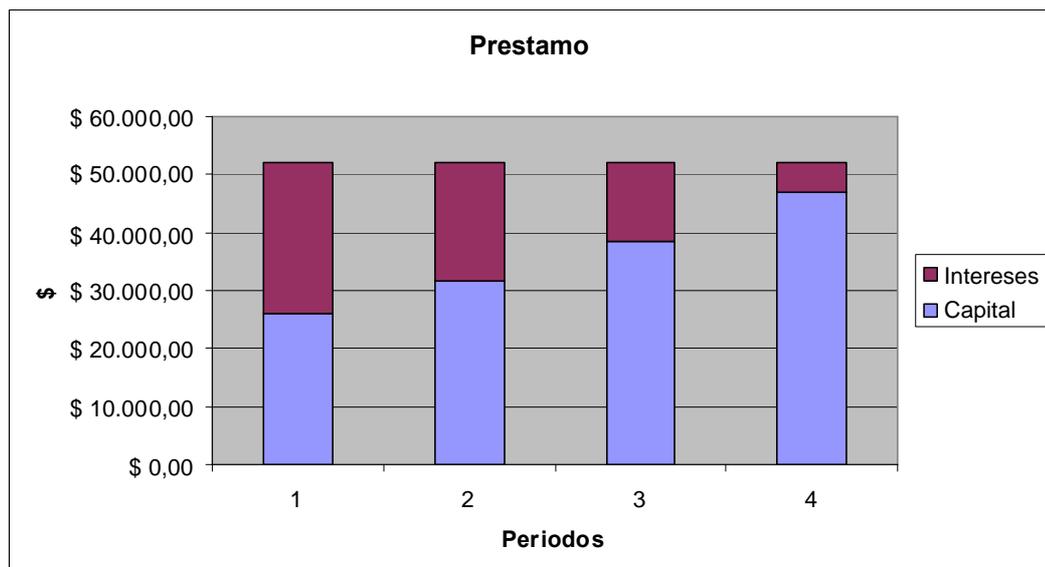
Per	Capital	Interés	Total	IVA s/intereses	Total	Seg. Vida	Gastos Adm	IVA s/gastos	Cuota Total
1	-\$ 1.969,68	-\$ 2.371,43	\$ -4.341,11	-\$ 498,00	\$ - 4.839,11	-\$ 142,86	-\$ 6,00	-\$ 31,26	-\$ 5.019,22
2	-\$ 2.002,38	-\$ 2.338,73	\$ -4.341,11	-\$ 491,13	\$ - 4.832,24	-\$ 140,89	-\$ 6,00	-\$ 30,85	-\$ 5.009,98
3	-\$ 2.035,62	-\$ 2.305,49	\$ -4.341,11	-\$ 484,15	\$ - 4.825,26	-\$ 138,89	-\$ 6,00	-\$ 30,43	-\$ 5.000,57
4	-\$ 2.069,41	-\$ 2.271,70	\$ -4.341,11	-\$ 477,06	\$ - 4.818,17	-\$ 136,85	-\$ 6,00	-\$ 30,00	-\$ 4.991,01
5	-\$ 2.103,76	-\$ 2.237,35	\$ -4.341,11	-\$ 469,84	\$ - 4.810,95	-\$ 134,78	-\$ 6,00	-\$ 29,56	-\$ 4.981,29
6	-\$ 2.138,68	-\$ 2.202,43	\$ -4.341,11	-\$ 462,51	\$ - 4.803,62	-\$ 132,68	-\$ 6,00	-\$ 29,12	-\$ 4.971,42
7	-\$ 2.174,18	-\$ 2.166,92	\$ -4.341,11	-\$ 455,05	\$ - 4.796,16	-\$ 130,54	-\$ 6,00	-\$ 28,67	-\$ 4.961,37
8	-\$ 2.210,27	-\$ 2.130,83	\$ -4.341,11	-\$ 447,47	\$ - 4.788,58	-\$ 128,36	-\$ 6,00	-\$ 28,22	-\$ 4.951,16
9	-\$ 2.246,97	-\$ 2.094,14	\$ -4.341,11	-\$ 439,77	\$ - 4.780,88	-\$ 126,15	-\$ 6,00	-\$ 27,75	-\$ 4.940,78
10	-\$ 2.284,26	-\$ 2.056,84	\$ -4.341,11	-\$ 431,94	\$ - 4.773,04	-\$ 123,91	-\$ 6,00	-\$ 27,28	-\$ 4.930,23
11	-\$ 2.322,18	-\$ 2.018,92	\$ -4.341,11	-\$ 423,97	\$ - 4.765,08	-\$ 121,62	-\$ 6,00	-\$ 26,80	-\$ 4.919,50
12	-\$ 2.360,73	-\$ 1.980,38	\$ -4.341,11	-\$ 415,88	\$ - 4.756,99	-\$ 119,30	-\$ 6,00	-\$ 26,31	-\$ 4.908,60
13	-\$ 2.399,92	-\$ 1.941,19	\$ -4.341,11	-\$ 407,65	\$ - 4.748,76	-\$ 116,94	-\$ 6,00	-\$ 25,82	-\$ 4.897,51
14	-\$ 2.439,76	-\$ 1.901,35	\$ -4.341,11	-\$ 399,28	\$ - 4.740,39	-\$ 114,54	-\$ 6,00	-\$ 25,31	-\$ 4.886,24
15	-\$ 2.480,26	-\$ 1.860,85	\$ -4.341,11	-\$ 390,78	\$ - 4.731,89	-\$ 112,10	-\$ 6,00	-\$ 24,80	-\$ 4.874,79
16	-\$ 2.521,43	-\$ 1.819,68	\$ -4.341,11	-\$ 382,13	\$ - 4.723,24	-\$ 109,62	-\$ 6,00	-\$ 24,28	-\$ 4.863,14
17	-\$ 2.563,29	-\$ 1.777,82	\$ -4.341,11	-\$ 373,34	\$ - 4.714,45	-\$ 107,10	-\$ 6,00	-\$ 23,75	-\$ 4.851,30
18	-\$ 2.605,84	-\$ 1.735,27	\$ -4.341,11	-\$ 364,41	\$ - 4.705,51	-\$ 104,53	-\$ 6,00	-\$ 23,21	-\$ 4.839,26
19	-\$ 2.649,09	-\$ 1.692,01	\$ -4.341,11	-\$ 355,32	\$ - 4.696,43	-\$ 101,93	-\$ 6,00	-\$ 22,66	-\$ 4.827,02
20	-\$ 2.693,07	-\$ 1.648,04	\$ -4.341,11	-\$ 346,09	\$ - 4.687,20	-\$ 99,28	-\$ 6,00	-\$ 22,11	-\$ 4.814,58
21	-\$ 2.737,77	-\$ 1.603,33	\$ -4.341,11	-\$ 336,70	\$ - 4.677,81	-\$ 96,59	-\$ 6,00	-\$ 21,54	-\$ 4.801,94
22	-\$ 2.783,22	-\$ 1.557,89	\$ -4.341,11	-\$ 327,16	\$ - 4.668,26	-\$ 93,85	-\$ 6,00	-\$ 20,97	-\$ 4.789,08
23	-\$ 2.829,42	-\$ 1.511,69	\$ -4.341,11	-\$ 317,45	\$ - 4.658,56	-\$ 91,07	-\$ 6,00	-\$ 20,38	-\$ 4.776,01
24	-\$ 2.876,39	-\$ 1.464,72	\$ -4.341,11	-\$ 307,59	\$ - 4.648,70	-\$ 88,24	-\$ 6,00	-\$ 19,79	-\$ 4.762,72

25	-\$ 2.924,14	-\$ 1.416,97	\$ -4.341,11	-\$ 297,56	\$ - 4.638,67	-\$ 85,36	-\$ 6,00	-\$ 19,19	-\$ 4.749,22
26	-\$ 2.972,68	-\$ 1.368,43	\$ -4.341,11	-\$ 287,37	\$ - 4.628,48	-\$ 82,44	-\$ 6,00	-\$ 18,57	-\$ 4.735,48
27	-\$ 3.022,03	-\$ 1.319,08	\$ -4.341,11	-\$ 277,01	\$ - 4.618,11	-\$ 79,46	-\$ 6,00	-\$ 17,95	-\$ 4.721,52
28	-\$ 3.072,19	-\$ 1.268,92	\$ -4.341,11	-\$ 266,47	\$ - 4.607,58	-\$ 76,44	-\$ 6,00	-\$ 17,31	-\$ 4.707,33
29	-\$ 3.123,19	-\$ 1.217,92	\$ -4.341,11	-\$ 255,76	\$ - 4.596,87	-\$ 73,37	-\$ 6,00	-\$ 16,67	-\$ 4.692,91
30	-\$ 3.175,04	-\$ 1.166,07	\$ -4.341,11	-\$ 244,88	\$ - 4.585,98	-\$ 70,25	-\$ 6,00	-\$ 16,01	-\$ 4.678,24
31	-\$ 3.227,74	-\$ 1.113,37	\$ -4.341,11	-\$ 233,81	\$ - 4.574,91	-\$ 67,07	-\$ 6,00	-\$ 15,34	-\$ 4.663,33
32	-\$ 3.281,32	-\$ 1.059,79	\$ -4.341,11	-\$ 222,56	\$ - 4.563,66	-\$ 63,84	-\$ 6,00	-\$ 14,67	-\$ 4.648,17
33	-\$ 3.335,79	-\$ 1.005,32	\$ -4.341,11	-\$ 211,12	\$ - 4.552,22	-\$ 60,56	-\$ 6,00	-\$ 13,98	-\$ 4.632,76
34	-\$ 3.391,17	-\$ 949,94	\$ -4.341,11	-\$ 199,49	\$ - 4.540,60	-\$ 57,23	-\$ 6,00	-\$ 13,28	-\$ 4.617,10
35	-\$ 3.447,46	-\$ 893,65	\$ -4.341,11	-\$ 187,67	\$ - 4.528,77	-\$ 53,83	-\$ 6,00	-\$ 12,57	-\$ 4.601,17
36	-\$ 3.504,69	-\$ 836,42	\$ -4.341,11	-\$ 175,65	\$ - 4.516,76	-\$ 50,39	-\$ 6,00	-\$ 11,84	-\$ 4.584,98
37	-\$ 3.562,86	-\$ 778,24	\$ -4.341,11	-\$ 163,43	\$ - 4.504,54	-\$ 46,88	-\$ 6,00	-\$ 11,11	-\$ 4.568,53
38	-\$ 3.622,01	-\$ 719,10	\$ -4.341,11	-\$ 151,01	\$ - 4.492,12	-\$ 43,32	-\$ 6,00	-\$ 10,36	-\$ 4.551,80
39	-\$ 3.682,13	-\$ 658,97	\$ -4.341,11	-\$ 138,38	\$ - 4.479,49	-\$ 39,70	-\$ 6,00	-\$ 9,60	-\$ 4.534,79
40	-\$ 3.743,26	-\$ 597,85	\$ -4.341,11	-\$ 125,55	\$ - 4.466,66	-\$ 36,02	-\$ 6,00	-\$ 8,82	-\$ 4.517,49
41	-\$ 3.805,39	-\$ 535,71	\$ -4.341,11	-\$ 112,50	\$ - 4.453,61	-\$ 32,27	-\$ 6,00	-\$ 8,04	-\$ 4.499,92
42	-\$ 3.868,56	-\$ 472,54	\$ -4.341,11	-\$ 99,23	\$ - 4.440,34	-\$ 28,47	-\$ 6,00	-\$ 7,24	-\$ 4.482,05
43	-\$ 3.932,78	-\$ 408,33	\$ -4.341,11	-\$ 85,75	\$ - 4.426,86	-\$ 24,60	-\$ 6,00	-\$ 6,43	-\$ 4.463,88
44	-\$ 3.998,07	-\$ 343,04	\$ -4.341,11	-\$ 72,04	\$ - 4.413,15	-\$ 20,67	-\$ 6,00	-\$ 5,60	-\$ 4.445,41
45	-\$ 4.064,43	-\$ 276,67	\$ -4.341,11	-\$ 58,10	\$ - 4.399,21	-\$ 16,67	-\$ 6,00	-\$ 4,76	-\$ 4.426,64
46	-\$ 4.131,90	-\$ 209,20	\$ -4.341,11	-\$ 43,93	\$ - 4.385,04	-\$ 12,60	-\$ 6,00	-\$ 3,91	-\$ 4.407,55
47	-\$ 4.200,49	-\$ 140,61	\$ -4.341,11	-\$ 29,53	\$ - 4.370,64	-\$ 8,47	-\$ 6,00	-\$ 3,04	-\$ 4.388,15
48	-\$ 4.270,22	-\$ 70,89	\$ -4.341,11	-\$ 14,89	\$ - 4.355,99	-\$ 4,27	-\$ 6,00	-\$ 2,16	-\$ 4.368,42

En este caso se podrá deducir del Impuesto a las ganancias los intereses del préstamo y la amortización anual. El total de deducción asciende a \$112.741,53

Periodo	Intereses	Amortización	Totales
1	\$ 26.175,17	\$ 11.806,38	\$ 37.981,55
2	\$ 20.513,83	\$ 11.806,38	\$ 32.320,20
3	\$ 13.615,87	\$ 11.806,38	\$ 25.422,24
4	\$ 5.211,17	\$ 11.806,38	\$ 17.017,54
Total			\$112.741,53

En el caso del préstamo solo la porción de los intereses de la cuota total se puede deducir del Impuesto a las ganancias. Como se puede apreciar en el siguiente grafico el monto va disminuyendo en cada año.



Para calcular el Impuesto a las ganancias tomaremos ingresos y gastos ficticios, solamente a los efectos de este cálculo.

El procedimiento es el siguiente: a los ingresos se le restan los gastos, amortización anual, intereses del préstamo, gastos administrativos y seguros de vida del préstamo. Al resultado obtenido se le aplica la alícuota del 35% del impuesto a las ganancias y así se obtiene el saldo a pagar.

Impuesto a las Ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Ingresos	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
Gastos	-\$ 10.000,00	-\$ 10.000,00	-\$ 10.000,00	-\$ 10.000,00
Amortización	-\$ 11.806,38	-\$ 11.806,38	-\$ 11.806,38	-\$ 11.806,38
Intereses	-\$ 26.175,17	-\$ 20.513,83	-\$ 13.615,87	-\$ 5.211,17
Gastos Administrativos	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00
Seguro de vida	-\$ 1.576,82	-\$ 1.235,77	-\$ 820,23	-\$ 313,93
Rdo. antes de Impuesto	\$ 10.369,63	\$ 16.372,02	\$ 23.685,53	\$ 32.596,53
Impuesto Ganancias	\$ 3.629,37	\$ 5.730,21	\$ 8.289,93	\$ 11.408,79

Con respecto al Impuesto a la ganancia Mínima presunta, el Art. 12 establece que a los efectos de la liquidación no será computable el valor correspondiente a los bienes muebles amortizables, de primer uso, excepto los automotores, en el ejercicio de adquisición o de inversión y en el siguiente. Es decir que empezará a pagar el impuesto a partir del tercer año.

El cálculo del impuesto será el siguiente:

Año 3

Costo de Adquisición	\$ 118.063,75
Amortización Ordinaria	<u>\$35.419,13</u>
Valor Residual	\$82.644,63
<u>Alícuota 1%</u>	<u>\$826,45</u>

Año 4

Costo de Adquisición	\$ 118.063,75
Amortización Ordinaria	<u>\$47.225,50</u>
Valor Residual	\$70.838,25
<u>Alícuota 1%</u>	<u>\$708,38</u>

Ahora volcaremos los datos expuestos anteriormente en un flujo de fondos y calcularemos el valor actual neto y la Tasa Interna de Retorno.

	Periodo N° 0	Periodo N° 1	Periodo N° 2	Periodo N° 3	Periodo N° 4
Inversión Inicial	\$ 142.857,14				
Cuota Capital		-\$ 25.918,12	-\$ 31.579,47	-\$ 38.477,43	-\$ 46.882,13
Cuota Interés		-\$ 26.175,17	-\$ 20.513,83	-\$ 13.615,87	-\$ 5.211,17
IVA s/Interés		-\$ 5.496,79	-\$ 4.307,90	-\$ 2.859,33	-\$ 1.094,35
Gastos Adm.		-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00
Seguro de Vida		-\$ 1.576,82	-\$ 1.235,77	-\$ 820,23	-\$ 313,93
IVA s/gastos		-\$ 346,25	-\$ 274,63	-\$ 187,37	-\$ 81,04
Imp. a las Gcias		-\$ 3.629,37	-\$ 5.730,21	-\$ 8.289,93	-\$ 11.408,79
IGMP				-\$ 826,45	-\$ 708,38
RESULTADO	\$ 142.857,14	-\$ 63.214,52	-\$ 63.713,81	-\$ 65.148,61	-\$ 65.771,78

VAN: \$-247.421,27

TIR: 28,40%

Leasing

Ahora analizaremos la compra de la maquinaria para una operación de leasing. Tomaremos los datos enunciados anteriormente para realizar la comparación.

Valor neto: \$118.063,75

Valor a financiar: 100%

Plazo: 4 años

Tasa de interés: 19,95% (Nominal Anual)

Seguro de vida: 1,2 % (Anual)

Gastos Administrativos: \$6,00 mensual

Opción de compra: 5% (\$5.903,19)

En este caso el IVA se difiere a lo largo del contrato, por lo tanto el valor a financiar será el neto \$ 118.063,75. En el caso anterior se financiaba el valor del bien mas IVA (\$142.857,14).

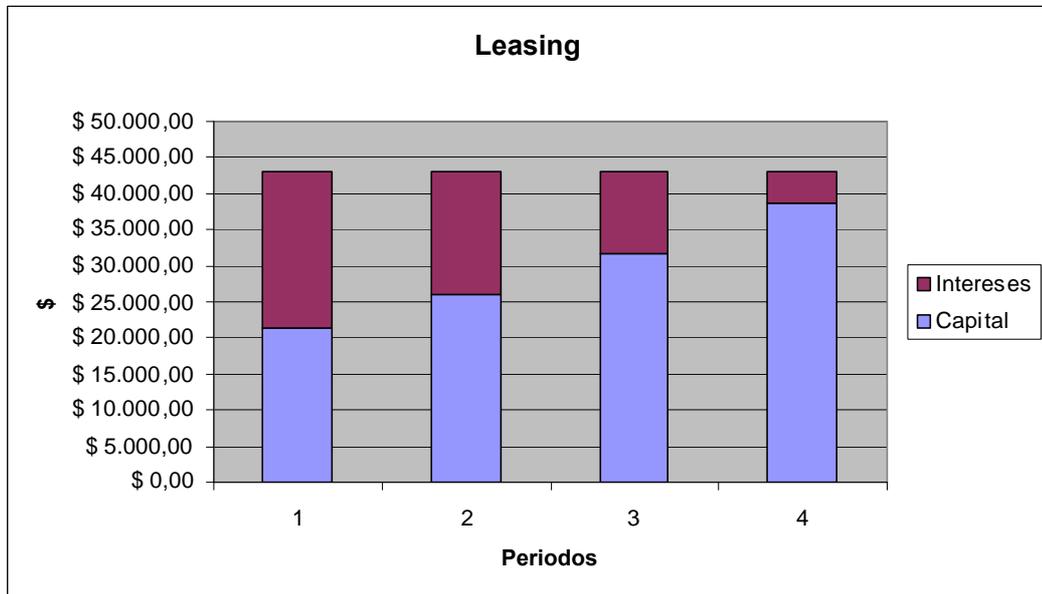
A continuación mostraremos las cuotas totales:

Per	Capital	Interés	Total	IVA s/canon	Total	Seg. Vida	Gastos Adm	IVA s/gastos	Cuota Total
1	-\$ 1.627,83	-\$ 1.959,86	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 118,06	-\$ 6,00	-\$ 26,05	-\$ 4.491,22
2	-\$ 1.654,86	-\$ 1.932,84	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 116,44	-\$ 6,00	-\$ 25,71	-\$ 4.489,26
3	-\$ 1.682,33	-\$ 1.905,37	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 114,78	-\$ 6,00	-\$ 25,36	-\$ 4.487,25
4	-\$ 1.710,25	-\$ 1.877,44	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 113,10	-\$ 6,00	-\$ 25,01	-\$ 4.485,22
5	-\$ 1.738,64	-\$ 1.849,05	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 111,39	-\$ 6,00	-\$ 24,65	-\$ 4.483,15
6	-\$ 1.767,51	-\$ 1.820,19	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 109,65	-\$ 6,00	-\$ 24,29	-\$ 4.481,04
7	-\$ 1.796,85	-\$ 1.790,85	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 107,88	-\$ 6,00	-\$ 23,92	-\$ 4.478,91
8	-\$ 1.826,67	-\$ 1.761,02	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 106,09	-\$ 6,00	-\$ 23,54	-\$ 4.476,73
9	-\$ 1.857,00	-\$ 1.730,70	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 104,26	-\$ 6,00	-\$ 23,15	-\$ 4.474,52
10	-\$ 1.887,82	-\$ 1.699,87	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 102,40	-\$ 6,00	-\$ 22,76	-\$ 4.472,27
11	-\$ 1.919,16	-\$ 1.668,53	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 100,51	-\$ 6,00	-\$ 22,37	-\$ 4.469,99
12	-\$ 1.951,02	-\$ 1.636,67	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 98,59	-\$ 6,00	-\$ 21,96	-\$ 4.467,67
13	-\$ 1.983,40	-\$ 1.604,29	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 96,64	-\$ 6,00	-\$ 21,56	-\$ 4.465,31
14	-\$ 2.016,33	-\$ 1.571,36	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 94,66	-\$ 6,00	-\$ 21,14	-\$ 4.462,91
15	-\$ 2.049,80	-\$ 1.537,89	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 92,64	-\$ 6,00	-\$ 20,72	-\$ 4.460,47
16	-\$ 2.083,83	-\$ 1.503,87	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 90,59	-\$ 6,00	-\$ 20,28	-\$ 4.457,99
17	-\$ 2.118,42	-\$ 1.469,27	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 88,51	-\$ 6,00	-\$ 19,85	-\$ 4.455,47
18	-\$ 2.153,58	-\$ 1.434,11	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 86,39	-\$ 6,00	-\$ 19,40	-\$ 4.452,90
19	-\$ 2.189,33	-\$ 1.398,36	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 84,24	-\$ 6,00	-\$ 18,95	-\$ 4.450,30
20	-\$ 2.225,68	-\$ 1.362,02	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 82,05	-\$ 6,00	-\$ 18,49	-\$ 4.447,65
21	-\$ 2.262,62	-\$ 1.325,07	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 79,82	-\$ 6,00	-\$ 18,02	-\$ 4.444,95
22	-\$ 2.300,18	-\$ 1.287,51	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 77,56	-\$ 6,00	-\$ 17,55	-\$ 4.442,22
23	-\$ 2.338,37	-\$ 1.249,33	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 75,26	-\$ 6,00	-\$ 17,06	-\$ 4.439,43

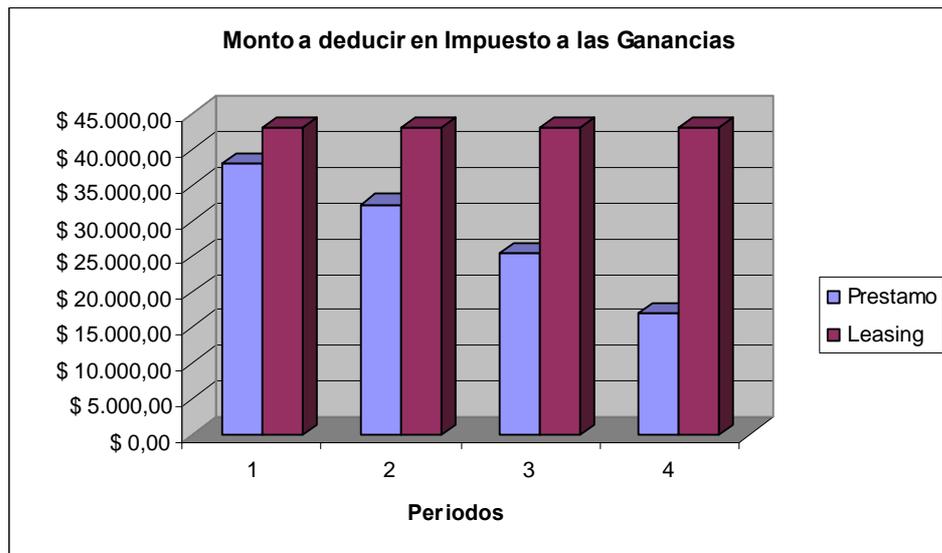
24	-\$ 2.377,18	-\$ 1.210,51	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 72,92	-\$ 6,00	-\$ 16,57	-\$ 4.436,60
25	-\$ 2.416,64	-\$ 1.171,05	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 70,55	-\$ 6,00	-\$ 16,07	-\$ 4.433,73
26	-\$ 2.456,76	-\$ 1.130,93	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 68,13	-\$ 6,00	-\$ 15,57	-\$ 4.430,80
27	-\$ 2.497,54	-\$ 1.090,15	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 65,67	-\$ 6,00	-\$ 15,05	-\$ 4.427,83
28	-\$ 2.539,00	-\$ 1.048,69	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 63,17	-\$ 6,00	-\$ 14,53	-\$ 4.424,81
29	-\$ 2.581,15	-\$ 1.006,54	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 60,64	-\$ 6,00	-\$ 13,99	-\$ 4.421,74
30	-\$ 2.624,00	-\$ 963,70	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 58,05	-\$ 6,00	-\$ 13,45	-\$ 4.418,61
31	-\$ 2.667,55	-\$ 920,14	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 55,43	-\$ 6,00	-\$ 12,90	-\$ 4.415,44
32	-\$ 2.711,84	-\$ 875,86	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 52,76	-\$ 6,00	-\$ 12,34	-\$ 4.412,21
33	-\$ 2.756,85	-\$ 830,84	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 50,05	-\$ 6,00	-\$ 11,77	-\$ 4.408,93
34	-\$ 2.802,62	-\$ 785,08	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 47,29	-\$ 6,00	-\$ 11,19	-\$ 4.405,59
35	-\$ 2.849,14	-\$ 738,55	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 44,49	-\$ 6,00	-\$ 10,60	-\$ 4.402,20
36	-\$ 2.896,44	-\$ 691,26	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 41,64	-\$ 6,00	-\$ 10,00	-\$ 4.398,75
37	-\$ 2.944,52	-\$ 643,18	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 38,75	-\$ 6,00	-\$ 9,40	-\$ 4.395,25
38	-\$ 2.993,40	-\$ 594,30	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 35,80	-\$ 6,00	-\$ 8,78	-\$ 4.391,69
39	-\$ 3.043,09	-\$ 544,61	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 32,81	-\$ 6,00	-\$ 8,15	-\$ 4.388,06
40	-\$ 3.093,60	-\$ 494,09	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 29,76	-\$ 6,00	-\$ 7,51	-\$ 4.384,38
41	-\$ 3.144,95	-\$ 442,74	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 26,67	-\$ 6,00	-\$ 6,86	-\$ 4.380,64
42	-\$ 3.197,16	-\$ 390,53	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 23,53	-\$ 6,00	-\$ 6,20	-\$ 4.376,83
43	-\$ 3.250,23	-\$ 337,46	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 20,33	-\$ 6,00	-\$ 5,53	-\$ 4.372,97
44	-\$ 3.304,19	-\$ 283,50	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 17,08	-\$ 6,00	-\$ 4,85	-\$ 4.369,03
45	-\$ 3.359,04	-\$ 228,66	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 13,77	-\$ 6,00	-\$ 4,15	-\$ 4.365,03
46	-\$ 3.414,80	-\$ 172,90	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 10,42	-\$ 6,00	-\$ 3,45	-\$ 4.360,97
47	-\$ 3.471,48	-\$ 116,21	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 7,00	-\$ 6,00	-\$ 2,73	-\$ 4.356,84
48	-\$ 3.529,11	-\$ 58,58	3.587,69	-\$ 753,42	-\$ 4.341,11	-\$ 3,53	-\$ 6,00	-\$ 2,00	-\$ 4.352,64

En este caso se puede deducir el canon total en el Impuesto a las Ganancias, es decir los intereses y el capital. No se deducirá la amortización debido a que el bien es propiedad del banco.

Periodo	Capital	Intereses	Totales
1	\$ 21.419,93	\$ 21.632,37	\$ 43.052,31
2	\$ 26.098,73	\$ 16.953,58	\$ 43.052,31
3	\$ 31.799,53	\$ 11.252,78	\$ 43.052,31
4	\$ 38.745,56	\$ 4.306,75	\$ 43.052,31
Total			\$172.209,23



Como se puede ver en el leasing se puede deducir un monto mayor que con el préstamo bancario en el impuesto a las ganancias. Mostraremos lo expuesto en un grafico comparativo.



Para calcular el impuesto a pagar tomaremos los mismos ingresos y gastos tomados en el caso anterior.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Ingresos	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
Gastos	-\$ 10.000,00	-\$ 10.000,00	-\$ 10.000,00	-\$ 10.000,00
Canon Total	-\$ 43.052,31	-\$ 43.052,31	-\$ 43.052,31	-\$ 43.052,31
Gastos Administrativos	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00
Seguro de vida	-\$ 1.303,16	-\$ 1.021,30	-\$ 677,88	-\$ 259,44
Rdo. antes de Impuesto	\$ 5.572,54	\$ 5.854,39	\$ 6.197,81	\$ 6.616,25
Impuesto Ganancias	\$ 1.950,39	\$ 2.049,04	\$ 2.169,23	\$ 2.315,69

Como se puede ver con el leasing se deduce la base imponible haciendo que se pague un impuesto menor. Esto será una ventaja para la empresa siempre y cuando no presente quebrantos impositivos.

Otra de las ventajas con las cuentas las operaciones de leasing es que no deben pagar el Impuesto a la Ganancia Mínima presunta ni Bienes personales, debido a que el bien es propiedad del banco.

Flujo de Fondos

	Periodo N°0	Periodo N°1	Periodo N°2	Periodo N°3	Periodo N°4
Inversión Inicial	\$ 142.857,14				
Canon		-\$ 43.052,31	-\$ 43.052,31	-\$ 43.052,31	-\$ 43.052,31
IVA s/canon		-\$ 9.040,98	-\$ 9.040,98	-\$ 9.040,98	-\$ 9.040,98
Gastos Adm.		-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00
Seguro de Vida		-\$ 1.303,16	-\$ 1.021,30	-\$ 677,88	-\$ 259,44
IVA s/gastos		-\$ 288,78	-\$ 229,59	-\$ 157,47	-\$ 69,60
Imp. a las Gcias		-\$ 1.950,39	-\$ 2.049,04	-\$ 2.169,23	-\$ 2.315,69
IGMP		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RESULTADO	\$ 142.857,14	-\$ 55.707,62	-\$ 55.465,22	-\$ 55.169,88	-\$ 54.810,03

VAN: \$-212.294,58

TIR: 20,16%

Hasta aquí hemos analizado a partir de los flujos de fondos la VAN y la TIR determinando las siguientes diferencias:

Diferencia VAN Leasing vs. Préstamo: -\$ 35.126,69

Diferencia TIR Leasing vs. Préstamo: 8,23%

Con este análisis se puede concluir que la opción del leasing es más conveniente para comprar la maquinaria agrícola.

Análisis de Sensibilidad

Ahora determinaremos hasta cuando la opción del leasing es más conveniente a través de un análisis de sensibilidad.

Tomaremos los datos expuestos anteriormente para el caso del leasing, pero ahora cambiaremos la tasa a 33,60% (nominal anual).

Valor del bien neto de IVA	\$ 118.063,75	
Financiación	100%	
Plazo	48	
Tasa	2,80%	
Seguro de Vida	1,20%	0,10%
Opción de compra	\$ 5.903,19	

Con esta tasa el flujo de fondo quedaría de la siguiente manera:

	Periodo N°0	Periodo N°1	Periodo N°2	Periodo N°3	Periodo N° 4
Inversión Inicial	\$ 142.857,14				
Canon		-\$ 54.020,70	-\$ 54.020,70	-\$ 54.020,70	-\$ 54.020,70
IVA s/canon		-\$ 11.344,35	-\$ 11.344,35	-\$ 11.344,35	-\$ 11.344,35
Seguro de Vida		-\$ 1.329,98	-\$ 1.094,51	-\$ 766,52	-\$ 309,67
Gastos Adm.		-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00
IVA s/gastos		-\$ 294,42	-\$ 244,97	-\$ 176,09	-\$ 80,15
Imp. a las Gcias		\$ 1.897,94	\$ 1.815,52	\$ 1.700,73	\$ 1.540,83
RESULTADO	\$ 142.857,14	-\$ 65.163,51	-\$ 64.961,00	-\$ 64.678,93	-\$ 64.286,04

VAN: \$-248.707,14

TIR: 29,02%

Si lo comparamos con el flujo anterior del préstamo a las tasa del 19,95%, podemos ver que la TIR y la VAN es menor en el préstamo. Por lo tanto a partir de la tasa del 33,60% la opción del leasing deja de ser conveniente.

	Periodo N° 0	Periodo N° 1	Periodo N° 2	Periodo N° 3	Periodo N° 4
Inversión Inicial	\$ 142.857,14				
Cuota Capital		-\$ 25.918,12	-\$ 31.579,47	-\$ 38.477,43	-\$ 46.882,13
Cuota Interés		-\$ 26.175,17	-\$ 20.513,83	-\$ 13.615,87	-\$ 5.211,17
IVA s/Interés		-\$ 5.496,79	-\$ 4.307,90	-\$ 2.859,33	-\$ 1.094,35
Gastos Adm.		-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00	-\$ 72,00
Seguro de Vida		-\$ 1.576,82	-\$ 1.235,77	-\$ 820,23	-\$ 313,93
IVA s/gastos		-\$ 346,25	-\$ 274,63	-\$ 187,37	-\$ 81,04
Imp. a las Gcias		-\$ 3.629,37	-\$ 5.730,21	-\$ 8.289,93	-\$ 11.408,79
IGMP				-\$ 826,45	-\$ 708,38
RESULTADO	\$ 142.857,14	-\$ 63.214,52	-\$ 63.713,81	-\$ 65.148,61	-\$ 65.771,78

TIR: 28,40%

VAN: \$-247.421,47

CONCLUSIONES

Conclusiones

Tras haber analizado las distintas VAN y TIR que obtuvimos con los flujos de fondos, llegamos a la conclusión que a mismas tasas de interés es mas conveniente comprar la maquinaria con un leasing debido a que el costo financiero es menor que con un préstamo bancario.

El análisis de sensibilidad demostró que para que la operación de leasing dejara de ser conveniente la tasa de interés debía estar trece puntos por encima de la financiación tradicional.

El leasing resulta ser la herramienta de financiamiento más conveniente por las siguientes ventajas:

Ventajas Impositivas

Las ventajas impositivas que brinda la actual Ley de leasing constituyen un elemento fundamental a la hora de analizar la conveniencia financiera entre las distintas herramientas.

La principal ventaja fiscal está en el Impuesto a las Ganancias, debido a que en la operación de leasing se puede deducir el canon total, es decir capital e intereses, a diferencia de lo que sucede en un préstamo bancario, donde solo se puede deducir los intereses. Con esto se produce la amortización acelerada de la inversión, ya que en el leasing se amortiza el valor del bien en el plazo de duración del contrato que siempre suele ser menor a la vida útil del bien.

En el Impuesto al Valor Agregado, la ventaja se produce por el diferimiento de la carga tributaria ya que en el leasing se va pagando en cada canon. Esto es totalmente distinto de la inmovilización del crédito fiscal propia del momento cero, cuando se adquiere el bien, que debe esperar a la descarga del IVA en el momento de las ventas. En la compra con un préstamo bancario el financiamiento incluye el IVA y además se debe pagar el IVA de los intereses.

Otra de las ventajas impositivas que presenta el leasing es que no se debe pagar el Impuesto a la Ganancia Minima Presunta debido a que el bien es propiedad

del banco. Y recién se deberá abonar el mismo en el momento de la opción de compra, sobre el valor residual del bien.

Ventajas Operativas

- Facilita estar al día con las innovaciones tecnológicas, sin afectar recursos operativos o de corto plazo
- Modera el flujo de caja, ya que los cánones se absorben con la generación de fondos producto de la explotación del bien
- La decisión para adquisición de un bien mediante el leasing puede ser tomada en niveles inferiores de la organización porque no afecta el presupuesto de inversiones en Activos fijos.
- No se corre riesgos de obsolescencia
- Genera menores gastos de mantenimiento, ya que los bienes se renuevan mas aceleradamente

Ventajas Financieras

Con el leasing se puede financiar el 100% del valor del bien, situación que no sucede con los préstamos bancarios. Por lo tanto no se debe hacer ningún desembolso inicial para adquirir el bien. Esto genera una ventaja muy importante ya el mismo se ira pagando con la productividad del bien.

No se inmoviliza el capital de trabajo en la adquisición de los bienes de capital, permitiendo usar la liquidez en el negocio de la empresa.

Los cánones se calculan sobre valores de compra sin IVA, generando un ahorro financiero al diferirlo en el plazo del contrato.

Otra de las ventajas que presenta el leasing es que el bien opera como garantía de la operación. Al ser el banco siempre el propietario del bien no se necesitan garantías adicionales.

Debido a que el leasing es una operación donde en primera instancia no se está comprando el bien, sus cuotas no se contabilizan como deudas, sino como gastos. Con ello se logra mejorar los índices de liquidez y endeudamiento.

Por lo expuesto, es evidente que el leasing constituye una alternativa válida para aquellas empresas que requieran fondos para destinarlos directamente a mantener o mejorar su capacidad productiva. En momentos donde el acceso a los créditos tradicionales es bastante restringido, el leasing es una alternativa para la reactivación productiva.

Agradecimientos

En esta etapa tan importante que culmina quiero agradecerle a todas aquellas personas que formaron parte de ella...

A mi tutor Musticchio Alejandro y Laura Cipriano, por el esfuerzo, la dedicación y tiempo que me brindaron para realizar este trabajo de Investigación.

A mi familia, por el apoyo constante, por haberme dado la posibilidad de estudiar esta carrera y por haber compartido cada alegría y fracaso junto a mí.

A mis amigos del alma, los que siempre están a mi lado en todo momento, a mis compañeros de estudio, con los cuales hemos compartidos días enteros de estudio...

A Gaby, el amor de vida, por acompañarme en todo momento y por darme las fuerzas necesarias para concluir esta etapa...

Y por ultimo, pero el mas importante a Dios, por haberme dado oportunidades en la vida tan increíbles y por permitirme conocer personas tan magnificas...

A todos ustedes Muchas Gracias!!!

Bibliografía General

- Abatti, Enrique, Contrato de "**Leasing**", Enciclopedia Jurídica Ameba, Driskill, Bs. As, 1982, Apéndice IV, Pág. 176
- Sirenas, José Luís y Fernández Néstor, "**Leasing**", Contabilidad y Gestión, Ed. Errepar, Bs. As, Agosto 2004, Pág. 19
- Porto, José Manuel, "**Alternativas de Financiación e Inversión**", Ed. Osmar D.Buyatti, Octubre 2000
- Pascale Ricardo, "**Decisiones financieras**", Ed. Macchi, Bs. As, 4° Ed, 1999, Pág. 9
- Sapag Chain Nassir, "**Evaluación de proyectos de inversión en la empresa**", Ed. Prentice Hall, Bs. As, 2001, Pág. 229
- Sapag Chain Nassir, "**Preparación y evaluación de proyectos**", Ed. McGraw Hill, 4° Edición, Bs. As, 2000, Pág. 379

Bibliografía Específica

- Barreira Delfino E., "Leasing. Nuevo régimen aplicable", **En: Desarrollo y Gestión, Ed. Errepar**, Año I-N° 11-Tomo I. Agosto 2000
- BeyTech, "Informe sectorial del mercado de leasing Argentina," Septiembre 2007
- Carmona, Jorge, "El contrato de leasing y el Impuesto de sellos en la Provincia de Buenos Aires", **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXVI, Enero 2005
- Donlon Maria y Pastore Maria, "El leasing desde el punto de vista bancario", **En: "Practica profesional", Ed. Errepar**, Febrero 2006, Pág. 200

- Goyeneche Eugenio, “Aspectos practicas en IVA y en Ganancias”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXVI N° 300, Marzo 2005, Pág. 286
- Grand Mónica, “Leasing Financiero y la deducción de las amortizaciones en el impuesto a las ganancias”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXV, Diciembre 2004
- 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.
- Lorenzo Armando, Andrés Edelstein y Gabriel Calcagno, “Leasing: Aspectos fiscales a la luz de las nuevas disposiciones”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXII N° 252, Marzo 2001, Pág. 36
- Lorenzo Armando, Andrés Edelstein, Gabriel Calcagno, “Tratamiento impositivo para operaciones de leasing y de sale and lease back”, **En: Doctrina Tributaria, Ed. Errepar**, Tomo XXI N° 241, Abril 2000, Pág. 57
- Martín Julián, “Leasing: Nueva situación tributaria”, **En: Doctrina Tributaria, Errepar**, Enero 2001, Tomo XXI, Pág. 921
- Resolución 675/2002, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
- Tapia, Gustavo N y Ariganello, Claudio, “El leasing financiero”, **En: Desarrollo y Gestión, Ed. Errepar**, Año II-N° 13-Tomo I, Octubre 2000.

ANEXO