

línea financiera

Ingeniería Financiera – Créditos Internacionales - Consultoría

<http://www.lineafinanciera.biz>

Instrumentos de Financiación: II – Leasing

Autor: Ricardo Gutiérrez

Key Words: Leasing, Leasing Financiero, Leasing Operativo, Financiación

JEL Classification: G21, G32, H21, M11,

Contacto: linea@lineafinanciera.biz

Advertencia: El contenido de esta nota es para uso individual y personal de los lectores; existen derechos de copyright sobre la totalidad del contenido a favor de Ricardo Gutiérrez por lo tanto ninguna parte de ella puede ser copiada, reproducida o editada por ningún medio, sin la autorización expresa del autor.

© Ricardo Gutiérrez, 2005

LEASING

En términos amplios, se trata de un contrato por el cual una de las partes, propietaria de un bien y nominada como “dador”, conviene en transferir a otra, llamada “tomador”, la tenencia y uso de dicho activo, contra el pago periódico de una importe, denominado “canon”. Al momento de la finalización del contrato, o antes si así se ha estipulado en el mismo, el “tomador” puede optar por adquirir la propiedad del bien mediante el pago de un importe, también predeterminado, llamado “valor residual”.

En algunos aspectos, el leasing puede asimilarse a una forma especial de crédito que contribuye ampliamente a mejorar la gestión de empresas de todo porte, al facilitarles la adquisición y renovación de activos productivos de una manera ágil, no burocrática y con importantes ventajas económicas e impositivas.

El objeto de leasing puede referirse a cosas muebles e inmuebles, y también a intangibles como marcas, patentes y sistemas informáticos (aplicativos). Puede instrumentarse por escritura privada o pública. Esta última figura es obligatoria cuando se trate de inmuebles, buques o aeronaves.

En la República Argentina el marco legal y normativo está encuadrado en: i) Ley 25.248/00; ii) Decreto 1.038/00; y iii) Normas Supletorias referidas a los contratos de locación y a los contratos de compraventa. La Ley 25.248 distingue entre leasing financiero y leasing operativo; el primero, tiene lugar cuando el dador es una entidad financiera regida por la Ley 21.256; en este caso, la entidad se encarga de adquirir el bien objeto del contrato, según especificaciones técnicas emanadas del dador, facilitándole a este último el uso y goce del mismo por el tiempo estipulado en el contrato. El leasing operativo, en tanto, tiene lugar cuando el dador no es una entidad financiera

Analizado desde la posición del tomador, la operatoria de leasing presenta una serie de ventajas, a saber:

Operativas

- Permite reemplazar un bien en el momento más adecuado
- Facilita estar "al día" en innovaciones tecnológicas sin esfuerzos

financieros que afecten el presupuesto de inversiones en activo fijo

- Genera menores gastos de mantenimiento , ya que los bienes se renuevan más aceleradamente

Financieras

- No son necesarios anticipos ni aforos, ya que la operatoria financia el **100 % del bien**. Solo se paga la primera cuota (canon) y los gastos que demande la formalización del contrato.
- No se inmoviliza capital de trabajo en la adquisición de los bienes; en consecuencia, dicho capital puede aplicarse a otras actividades más rentables.
- No se generan pasivos en el balance, ya que al tratarse de un arrendamiento, los índices de endeudamiento y liquidez no se ven afectados. Esto es importante puesto que de esa manera no le quita a la empresa la capacidad técnica de tomar otras deudas.

Impositivas

- Los importes pagados en concepto de canon se imputan a resultados, por lo tanto, son deducibles del Impuesto a las Ganancias. Se produce de esta manera la amortización acelerada del bien durante el período contractual, excluyendo el valor residual.
- En nuestro medio, el IVA abonado sobre el importe del canon y el valor residual se recupera en la posición IVA del mes siguiente a su devengamiento. La incidencia de este impuesto se reduce solamente al efecto financiero del débito fiscal sobre ese período.

Leasing vs. Crédito

	Leasing	Crédito
Financiación del 100 % del bien	Si	No
Afectación de límites bancarios	No	Si
Deducción de IIGG	Si	No
Inmovilización de capital	No	Si
Prorrrateo IVA del bien	Si	No

Comentarios

Es un trabajo complejo, sino imposible intentar hacer comparaciones entre una operación de leasing y un crédito tradicional, ya que se trata de productos totalmente diferentes. Si el tomador se posiciona frente a un crédito, deberá tener en cuenta lo siguiente: i) En el mejor de los casos, podrá obtener una financiación equivalente al 80 % del valor del bien, debiendo disponer del resto en efectivo; ii) Deberá pagar el 100 % del IVA del bien en cuestión; iii) Tendrá que pagar además el IVA que surja de los intereses del préstamo; iv) Contablemente, al incorporar un activo, deberá proceder a su amortización de acuerdo a lo estipulado para el tipo de bien de que se trate. Todo esto deberá confrontarlo con las ventajas de la operatoria de leasing que se han comentado y decidir en consecuencia; a tasas de interés similares, el costo financiero total de una operatoria de leasing resulta entre un aproximadamente un **40 % inferior** al de un crédito tradicional, merced a todas las variables que “juegan” en cada caso.