

Leasing o prestamos de entidades bancarias como herramienta de financiamiento para pequeñas y medianas empresas

Año
2017

Autor
Saggiorato, Bruno Darío

Directora de tesis
Licera, Gloria

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la **Universidad Nacional de Villa María**.

CITA SUGERIDA

Saggiorato, B. D. (2017). *Leasing o prestamos de entidades bancarias como herramienta de financiamiento para pequeñas y medianas empresas*. Villa María: Universidad Nacional de Villa María



UNIVERSIDAD NACIONAL DE VILLA MARÍA

INSTITUTO ACADÉMICO PEDAGÓGICO DE CIENCIAS SOCIALES

CARRERA DE CONTADOR PÚBLICO

TRABAJO DE INTEGRACIÓN PROFESIONAL

TEMA: “Leasing o prestamos de entidades bancarias como herramienta de financiamiento para pequeñas y medianas empresas”

AUTOR: Saggiorato, Bruno Darío.

TUTOR: Cra. Gloria Licera.

NOVIEMBRE de 2017

A mis padres y abuelos que me apoyaron todos estos años y son los pilares fundamentales de mi vida sin los cuales jamás hubiera llegado a cumplir esta meta, a mis amigos y compañeros por acompañarme en este trayecto y hacer inolvidable cada momento compartido.

INDICE

RESUMEN.....	1
INTRODUCCION.....	2
OBJETIVOS	3
GENERALES	3
ESPECIFICOS	3
MARCO TEÓRICO.....	4
PYMES.....	4
CONCEPTO.....	4
LAS PyMES EN ARGENTINA.....	6
VENTAJAS.....	7
DESVENTAJAS.....	8
LEASING.....	9
CONCEPTO.....	9
TIPOS DE LEASING.....	11
BENEFICIOS DEL LEASING.....	12
ELEMENTOS DEL CONTRATO.....	13
PRESTAMO BANCARIO.....	16
CONCEPTO.....	16
ELEMENTOS PRINCIPALES.....	16
VENTAJAS	18
DESVENTAJAS.....	18
CASO PRÁCTICO.....	22
CÁLCULO Y DETERMINACIÓN DEL COSTO FINANCIERO	23
LEASING FINANCIERO.....	23
PRÉSTAMO BANCARIO.....	25
TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL LEASING Y EL PRESTAMO BANCARIO.....	27
LEASING FINANCIERO.....	27
Impuesto a las ganancias.....	27
Impuesto al valor agregado.....	31
PRÉSTAMO BANCARIO.....	31
Impuesto a las ganancias.....	31
Impuesto al valor agregado.....	32
CONCLUSION.....	33
BIBLIOGRAFIA.....	35

RESUMEN

Argentina se encuentra en un momento económico en el cual es importante tomar buenas decisiones en la gestión de empresas y más aún en las PyMES, que son el impulso que necesita el país para la reindustrialización. Las oportunidades para el desarrollo sostenible de las mismas se focalizan en las inversiones y financiamientos a corto y mediano plazo, mejora de la eficiencia y el acceso a nuevos mercados. Estos temas conforman el escenario crítico de las PyMES, en un contexto de cambios constantes, por ello resulta imprescindible el pensamiento estratégico adecuado a las situaciones dinámicas.

Cuando se analiza la posibilidad de realizar una inversión para la expansión de una pequeña empresa se deben tener en cuenta varios aspectos del contexto económico, del sujeto que quiere realizar dicha inversión y sus posibilidades económicas así también como las distintas alternativas que existen en el mercado y un análisis de cada una para implementar la que más satisfacción financiera, económica e impositivamente le genere al usuario.

En este trabajo lo que se pretende hacer es poner en un plano paralelo dos formas de obtener los fondos necesarios para la incorporación de un bien de capital a una pequeña empresa, como son el leasing financiero con el préstamo bancario y comparar ambas desde el punto de vista financiero y sus ventajas en lo impositivo.

INTRODUCCION

Las pequeñas empresas argentinas son unidades de producción de bienes y servicios muy importantes para el desarrollo del país, al tener mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios de mercado, emprender proyectos innovadores que servirá como fuente generadora de trabajo, entre otras ventajas.

Si bien estas empresas cuentan con capital propio, necesitan de financiamiento para invertir en máquinas, en procesos, ampliar flotas como es el caso planteado, etc. con el fin de potenciar su rol de proveedores de grandes empresas locales e insertarse de la mejor manera en las cadenas globales de valor.

El problema radical se centra en que estos entes tienen múltiples dificultades para acceder a los créditos (costos elevados en función de la tasa de interés que se suma a los costos bancarios de la operación, plazos de repago que no se ajustan a los tiempos de maduración de una inversión, garantías insuficientes), así como también otro de los temas que condicionan las posibilidades para su desarrollo es la presión tributaria.

Uno de los puntos centrales de esta poca accesibilidad crediticia se debe a que en Argentina se incentiva a los bancos a canalizar los fondos prestables a actividades no vinculadas a la producción si no al consumo ya que para las entidades financieras es más sencillo y rentable prestar a un sujeto que cobra todos los meses su sueldo y al cual cobrarle tasas elevadas.

Por ello es necesario efectuar un análisis de diferentes formas de financiamiento viables para estas empresas de acuerdo a determinadas variables y tratar de elegir aquella que sea la más beneficiosa para el usuario.

OBJETIVOS

GENERALES

- Definir y contextualizar PyMES en Argentina.
- Poner en conocimiento del lector dos formas de financiamiento viables para pequeñas empresas, leasing financiero y préstamo bancario.
- Describir y definir los componentes de ambos métodos.
- Analizar los pros y contras de cada alternativa.

ESPECIFICOS

- Recabar y obtener datos detallados de la operatoria de financiamiento de ambos métodos.
- Analizar y comparar el leasing financiero con el préstamo desde el punto de vista financiero e impositivo.
- Dar una respuesta teórico-práctica al cliente sobre el método financiero correcto según su estructura empresarial.

MARCO TEÓRICO.

PYMES.

CONCEPTO.

Para llegar a la definición de pequeña y mediana empresa, primero debemos definir lo que se considera empresa tanto desde el punto de vista económico como legal.

Económicamente una empresa es todo ente que de manera organizada lleva adelante actividades productivas y comerciales con el fin de obtener un beneficio.

Legalmente no existe una definición en el nuevo código civil y comercial ya que es meramente un término económico, sin embargo, podemos citar un artículo en donde se hace referencia a la misma, que establece la obligatoriedad de registraciones contables : *“están obligadas a llevar contabilidad todas las personas jurídicas privadas y quienes realizan una actividad económica organizada o son titulares de una empresa o establecimiento comercial, industrial, o de servicio”* (artículo 320 Código Civil y Comercial).

“Organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela” (Marketing, de Ricardo Romero 2009, editora Palmir E.I.R.L., página 9).

"Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (Prácticas de la Gestión Empresarial, de Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, 2000, editora Mc Graw Hill, Pág. 3.)

Según La Real Academia Española: *“entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad”*

Respecto a las PyMES existen diferentes criterios para definir las; diremos que dependiendo el autor que se lea, o el país en el que se encuentre la empresa y sus normativas vigentes, tendremos una clasificación distinta para hacer.

Según la ley de PyMES Argentina, se establece que: *“La autoridad de aplicación deberá definir las características de las empresas que serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas, contemplando, cuando así se justificare, las especificidades propias de los distintos sectores y regiones y con base en alguno, algunos o todos los siguientes atributos de las mismas o sus equivalentes, personal ocupado, valor de las ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo.”* (Artículo 32 de la ley 27.264 que modifica a las leyes 24.467 y 25.300)

CLASIFICACION.

Para clasificarlas podemos utilizar dos criterios: cuantitativo y cualitativo.

- Cuantitativo: se basa en datos cuantificables de la empresa para considerarla como pequeña o mediana. En el artículo 83 de la ley 24467, enumera 2 requisitos:
 - *“a) Su plantel no supere los cuarenta (40) trabajadores.*
 - *b) Tengan una facturación anual inferior a la cantidad que para cada actividad o sector fije la Comisión Especial de Seguimiento del artículo 104 de esta ley.”*
- Cualitativo: el artículo 32 de la ley 27264 establece: *“No serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas las empresas que, aun reuniendo los requisitos cuantitativos establecidos por la autoridad de aplicación, estén vinculadas o controladas por empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan tales requisitos.”*

Este elemento cualitativo lo que nos quiere expresar es que, es un requisito el grado de independencia de la empresa.

En base a la resolución general 103-E/2017, en función de las ventas totales anuales de cada uno de los rubros podemos encasillar a las micro, pequeñas y medianas empresas:

SECTOR / CATEGORÍA	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS	CONSTRUCCIÓN
MICRO	\$ 3.000.000	\$ 10.500.000	\$ 12.500.000	\$ 3.500.000	\$ 4.700.000
PEQUEÑA	\$ 19.000.000	\$ 64.000.000	\$ 75.000.000	\$ 21.000.000	\$ 30.000.000
MEDIANA TRAMO 1	\$ 145.000.000	\$ 520.000.000	\$ 630.000.000	\$ 175.000.000	\$ 240.000.000
MEDIANA TRAMO 2	\$ 230.000.000	\$ 760.000.000	\$ 900.000.000	\$ 250.000.000	\$ 360.000.000

1

Otra forma es la que establece la CNV (Comisión Nacional De Valores); se entiende por PyME en función del acceso al mercado de capitales, a aquellas empresas constituidas en el país cuyos ingresos totales anuales expresados en pesos no superen los siguientes valores:

Sector tamaño	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
PYME	230.000.000	760.000.00	900.000.00	250.000.00	360.000.000
	0	0	0	0	

2

LAS PyMES EN ARGENTINA.

Luego de la crisis del año 2001, donde se produjo una etapa de retroceso en función del desarrollo de las empresas en el ámbito internacional como en el laboral y en la distribución del ingreso, el país se encontraba en una etapa de recuperación económica en el mercado interno en el cual tuvieron un rol muy importante las PyMES permitiendo la reindustrialización sectorial y regional. En la actualidad las PyMES son para la Argentina los actores principales del empleo y la producción. (Kulfas, 2011)

Según el Ministerio de Producción de la República Argentina en base a datos de la AFIP, las PyMES representan el 98% del total de las empresas, el 70% de los

¹ Fuente: Pagina de AFIP- <http://www.afip.gob.ar/pymes/>

² Fuente: Resolución general 696/17 de la CNV

puestos de trabajo, el 40% promedio de ventas anuales y el 10% de las exportaciones.³

“En la Argentina hay 605.626 empresas activas: el 99% son pymes y el 0.6% grandes compañías. En el país existen 856.300 firmas pero sólo esa cifra está activa. El 72% están concentradas en sólo cuatro jurisdicciones. Sólo el 0,6% del total de las empresas del país corresponde al segmento de las grandes compañías que generan 36% del empleo contra un 64% de las pymes y micropymes, que tienen plantillas de menos de 200 empleados.” Según Josefina Andrea Rousseaux en una nota en el TELAM, la Agencia Nacional de Noticias de fecha 20/06/2017.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PyMES.

- Empresarios comprometidos con su capital en la empresa.
- Generalmente son empresas familiares.
- Tienen sistemas de información asimétricos e informales.
- Son empresas en expansión económica.
- La gestión empresarial es centralizada.
- Utilización de estrategias a mediano plazo.
- No cuentan con demasiada planificación.

VENTAJAS.

- Fomentan la innovación tecnológica y se adaptan con rapidez a la utilización de la misma.
- Permite el desarrollo productivo y económico del país.
- Contribuye a la reducción de la pobreza y la desocupación.
- Capacidad para generar empleo.
- Al ser informales, son flexibles a los cambios de mercado.

³ En base a un comunicado del Ministerio de Producción en la reunión regional de actualización del índice de políticas públicas para PyMES en América Latina y el Caribe, julio del 2016

- Cuentan con un nivel de empleados relativamente bajo, esto hace que la relación laboral sea mejor y existe trato personal entre empleados y gerente (dueño).

DESVENTAJAS.

- Poco acceso al financiamiento mediante créditos.
- Problemas de aislamiento y débil acceso a la información.
- Problemas de elección entre competitividad propia vs competencia de grandes empresas (invertir en una u otra opción).
- En las que son empresas familiares, los problemas de vínculos entre los integrantes se trasladan al ámbito empresarial.
- Al ser pequeñas, tienen un fuerte impacto de la presión fiscal.

LEASING.

CONCEPTO.

“ARTICULO 1º – Concepto: En el contrato de leasing 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.” (Ley N° 25.248 sancionada el 10 de Mayo del 2000)

El leasing es una herramienta de financiación muy utilizada por las empresas que quieren adquirir bienes de capital y no cuentan con los fondos necesarios para la inversión o no tienen fácil acceso a créditos. Es un contrato que caracteriza a una operación financiera, mediante el cual el cliente, se beneficia con el uso y goce de un bien a cambio del pago que realiza mes a mes y al final del plazo establecido en el contrato, el tomador tiene la posibilidad de ejercer una opción de compra para quedarse con la titularidad. Podemos decir que es una relación tripartita al estar presente el tomador del bien, el dador y un proveedor que es el que vende el bien al que presta el servicio de leasing.

Según el autor Nassir Sapag Chain (2011) el leasing es: *“Una fuente opcional de financiamiento de las inversiones de un proyecto está constituida por el leasing, instrumento mediante el cual la empresa puede disponer de determinados activos con anterioridad a su pago.” (pág. 262)*

OBJETO.

“ARTICULO 2º — Objeto. Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.” (Ley N° 25.248 sancionada el 10 de Mayo del 2000)

FORMAS DE ELECCION DEL BIEN.

En el contrato de leasing tomador y prestador establecen las modalidades de elección del bien, las cuales pueden ser según el artículo 5 de la ley 25248:

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 de propiedad del dador con anterioridad a su vinculación contractual con el tomador;
- e) Adquiere por el dador al tomador por el mismo contrato o habérselo adquirido con anterioridad;
- f) Estar a disposición jurídica del dador por título que le permita constituir leasing sobre él.

CARACTERISTICAS DEL CONTRATO.

Al ser este financiamiento, una forma contractual, podemos definir sus características:

Consensual: el contrato se perfecciona entre tomador y prestador a través de la voluntad de las partes.

Bilateral: existen obligaciones recíprocas de las partes; prestador tiene la obligación de entregar el bien y el tomador de pagar el canon establecido.

Oneroso: No se presume gratuito. Tomador se beneficia con el uso y goce del bien pero debe hacer frente al pago del canon y el dador se beneficia con el canon frente a la entrega del uso goce del bien.

Formal: la ley exige a este contrato que para bienes inmuebles, aeronaves o buques se celebre mediante escritura pública; para el resto de bienes se puede celebrar instrumento público o privado.

Conmutativo: los beneficios y sacrificios de las partes son ciertos y determinables.

De tracto sucesivo: en el contrato se estipula el plazo del pago del canon periódicamente.

Nominado: porque es un contrato regulado por la ley.

De financiación: como vimos es una forma de financiación al permitir el diferimiento del plazo de pago de los cánones.

TIPOS DE LEASING.

A continuación plantearemos 2 tipos de leasing:

- Leasing financiero : en este contrato de leasing el dador se ofrece a entregar un bien al tomador, para que el mismo pueda ponerlo a producir e ir cumpliendo con la regularidad de pago mensual de un canon, el cual suele ser más elevado para que al final del plazo del contrato se ofrezca una opción de compra relativamente más baja que los pagos anteriores; aquí existen 2 contratos:
 - Contrato de compra-venta entre proveedor del bien y prestador del leasing.
 - Contrato de leasing entre dador y tomador.

Dentro de los 2 tipos de leasing, este es el más utilizado o mayormente conocido. Como estamos hablando de un tipo de financiamiento, generalmente los que conceden este leasing son entidades financieras reconocidas o sociedades de leasing, los cuales son sujetos debidamente autorizados para la realización de tales actividades.

- Leasing operativo: aquí el mismo dador del bien objeto del contrato es el proveedor, fabricante, vendedor; y el tomador se obliga al pago mensual de cánones más bajos que en el del punto anterior y la opción de compra es más elevada.

¿Cuáles son algunas las diferencias que podemos encontrar entre uno y otro?

En el financiero se pueden apreciar 3 sujetos:

- Tomador
- Prestador
- Proveedor

En el operativo aparecen 2 sujetos:

- Tomador
- Prestador (propietario del bien por ser productor, vendedor, importador, etc)

Podemos decir que el financiero tiene como fin primordial la compra del bien con el ejercicio de la opción, la cual es a valores bajos y en el operativo el fin es que los tomadores puedan cambiar con periodicidad los bienes para no quedar con tecnologías obsoletas.

En el financiero la opción de compra se ofrece a valores accesibles para que el tomador se quede con la propiedad del bien y en el operativo la opción es al valor corriente del bien en el mercado por lo que se estimula al cambio periódico o renovación del contrato para no ejercer la opción.

En el financiero el plazo de duración del contrato se relaciona con la vida útil del bien y en el operativo el plazo de duración generalmente no excede del año y no se relaciona con la vida útil.

Si bien ambos contratos son de la misma naturaleza el leasing operativo por la descripción realizada hasta el momento es un contrato de locación tradicional ya que el bien se devuelve al titular (prestador) el cual sigue siendo el dueño.

En el leasing financiero las partes pactan en el contrato un periodo llamado periodo irrevocable, durante el transcurso de este periodo ninguna de las partes puede rescindir el contrato. En el leasing operativo en cualquier momento las partes pueden rescindir el contrato.

BENEFICIOS DEL LEASING.

- Primero ocurre la entrega del bien y luego el pago del canon.
- Permite poner el bien en uso de manera inmediata.
- Financia no solo la totalidad del bien si no gastos relacionados con el traslado, importación, puesta en marcha, etc.
- Flexibilidad y adaptación de las condiciones contractuales a las posibilidades del cliente.
- Impositivamente el canon es deducible del impuesto a las ganancias.
- En relación al IVA permite el diferimiento del nacimiento del hecho imponible y la consecuente generación de crédito fiscal mes a mes y no todo de una sola vez.

- Se eliminó el impuesto a la ganancia mínima presunta por lo que no resulta alcanzado.
- El plazo de duración del contrato está relacionado con la vida útil del bien y da como resultado un crédito de largo plazo.
- El cliente solo tiene que establecer las pautas del contrato con el prestador del servicio y este se encarga de los trámites necesarios para la adquisición y disposición del bien.
- El pago de las mensualidades pueden realizarse con el producido del bien objeto de leasing.
- El cliente puede arrendar el bien.

SUJETOS DEL CONTRATO.

Proveedor: es el fabricante, constructor o importador de los bienes objeto del leasing.

Tomador o usuario: persona física o jurídica que tiene solo la tenencia del bien, el uso y el goce por un periodo de tiempo especificado en el contrato; es quien ejerce el pago mensual del canon y el mantenimiento y reparación del bien durante el plazo de duración. *“El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él”* (artículo 8 de la ley 25.248)

Dador: sujeto que tiene la propiedad del bien y lo que hace es ceder el uso y el goce del mismo a cambio de una retribución mensual. Dependiendo el tipo de contrato que se trate el dador puede ser una entidad bancaria o sociedad de leasing o puede ser el propio fabricante, constructor o importador que directamente con el tomador celebre el contrato. En este último caso el proveedor pasaría a llamarse dador en la relación jurídica obligacional.

ELEMENTOS DEL CONTRATO.

Son partes del contrato de leasing, además de los sujetos enunciados en el punto anterior:

Canon: es un monto dinerario fijado por las partes al momento de celebración del contrato como contraprestación por la tenencia del bien. Estos pagos están a

cargo del tomador y sin perjuicio de lo establecido en el contrato, la generalidad de estas operaciones se efectiviza con el desembolso monetario mensual; decimos “generalidad” por lo que ocurre en la realidad, pero como sabemos es un contrato consensual en donde la autonomía de la voluntad y la libertad de las partes para acordar permiten otros plazos de pago, siempre y cuando no se exceda el límite del orden público.

Opción de compra: una vez finalizado el pago de las cuotas o vencido el plazo de duración del contrato, se ofrece lo que llamamos opción de compra o también llamado por la doctrina “valor residual”. Como lo dice la palabra esta opción cuando se ejerce hace que la propiedad del bien objeto del contrato pasa a ser del tomador. El precio de la misma tiene que estar determinado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas previamente pactadas en el instrumento (contrato).

“La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas (3/4) partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieran las partes.” (Artículo 14 de la ley 25.248)

ESQUEMA ILUSTRATIVO DE LEASING.



Secuencia del leasing:

1. La entidad de leasing adquiere el bien al proveedor.
2. La entidad de leasing cede el uso al arrendatario.
3. El proveedor entrega el bien al arrendatario.
4. El arrendatario paga un precio distribuido en cuotas periódicas a la entidad de leasing.
5. Al término del contrato, el arrendatario puede elegir:
 - Devolver el bien a la entidad de leasing.
 - Ejercer la opción de compra, adquiriendo el bien a cambio de su valor residual.
 - Renovar el contrato de leasing.

PRESTAMO BANCARIO.

CONCEPTO.

Un préstamo bancario es una operación financiera en la cual una de las partes (prestamista) entrega una cierta cantidad de dinero a otra (prestatario), y esta se compromete a devolver en el plazo y condiciones previamente acordado, el capital recibido más un interés fijado por el prestador.

Los préstamos pueden ser solicitados por personas humanas o jurídicas a las entidades financieras que otorguen tales servicios. Dicha entidad al momento de solicitud del préstamo efectúa el análisis correspondiente en base a los ingresos del cliente, antecedentes financieros y demás, para determinar si se otorga o no el crédito.

ELEMENTOS PRINCIPALES.

- Capital: monto que la entidad financiera entrega al prestatario, la cual debe ser devuelta en el plazo estipulado.
- Intereses: es el costo de la operación para el prestatario y la ganancia de la entidad prestadora; lo que se paga por la obtención del dinero. Se pueden pactar 2 tipos de intereses:
 - Tipo de interés fijo: se devenga siempre el mismo monto de interés en cada una de las cuotas, no varía con el paso del tiempo ni con la variación de las tasas de la prestadora.
 - Tipo de interés variable: el monto de los intereses de cada cuota varía con la variación de las tasas; no son iguales en todos los periodos.
- Plazo: tiempo en cual se efectúa la devolución del dinero prestado y los intereses generados por la operación; se prevé de antemano el plazo de duración.
- Amortización: parte de la cuota correspondiente a la devolución de una parte del capital.
- Sistemas de amortización: hay 3 sistemas de amortización utilizados
 - El sistema francés: un sistema de cuotas constantes (todos los pagos son iguales) pero la amortización y el interés es variable.

- Sistema alemán: caracterizado por una amortización constante a lo largo del plazo de pago y el interés decrece con el paso del tiempo (requiere un desembolso superior en las primeras cuotas y al final se revierte la situación).
- Sistema americano: se caracteriza por amortizar el capital que nos prestaron a través del pago periódico de intereses y la devolución del capital principal se realiza una vez finalizado el plazo del préstamo.
- TNA (tasa nominal anual): porcentaje que hay que aplicar sobre el capital para saber cuánto se va a pagar al año en concepto de interés, si se devuelve todo el dinero junto.
- TAE (tasa efectiva anual): tasa verdadera o efectiva que paga el prestatario en cada pago de la cuota, ya que los préstamos se van repagando en periodos, no se paga todo al final del plazo del contrato.
- Comisión de apertura: importe que el banco cobra por única vez al momento de celebrar el contrato.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA A LA HORA DE PEDIR PRÉSTAMOS BANCARIOS.

1. En un préstamo bancario no solo importa el tipo de interés, hay demás aspectos relevantes.
2. Si son préstamos de bajos montos hay que tener presente los gastos de comisión inicial.
3. Repasar las condiciones de cancelación anticipada, cuanto puede costar, para no encontrarnos con excesivas comisiones de cancelación.
4. Conocer el destino del dinero a recibir, ya que lo óptimo sería que el mismo préstamo genere la base para la devolución del capital más intereses.
5. El tiempo de repago y las capacidades económicas y financieras que tenemos para su devolución.
6. Conocer las tasas que me ofrece cada entidad (con sus parámetros de ajuste en caso de ser interés variable) y las garantías para elegir la que más convenga al cliente.
7. La inflación, para comparar con la tasa de interés y el plazo y ver el impacto económico.

VENTAJAS

- Cuando no se cuenta con los fondos necesarios para un emprendimiento o proyecto, permite financiamiento de una sola vez.
- Si bien la entidad analiza al cliente y su situación, se considera un trámite rápido y no hace falta justificar tan exhaustivamente con qué fin se pide.
- Posibilidad de elegir entre tasas de interés fijas o variables.
- Intereses bajos debido a la necesidad de las entidades de captar clientes y mantener en circulación el dinero.
- Están al alcance de muchas personas, no solo empresas.

DESVENTAJAS.

- Desde el punto de vista impositivo, en caso de que el prestatario sea un sujeto consumidor final, tendrá que pagar IVA sobre los intereses del préstamo mes a mes.
- En caso de ser un préstamo con interés variable una suba en las tasas de interés genera una situación desfavorable para el cliente.
- De ser préstamo a tasa fija las comisiones de la amortización anticipada pueden ser demasiado altas.
- Muchas veces la obtención de un préstamo implica la apertura de caja de ahorro o cuenta corriente, por lo que el pago de las comisiones se suma a lo que cuesta el préstamo en total.

TIPOS DE PRÉSTAMOS Y CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES.

Estas son las opciones de préstamos más habituales de los bancos argentinos:

Préstamos personales o al consumo:

- Prestatario, plazo, finalidad: realizado a personas físicas, el plazo de duración es de corto (no excede del año) o mediano plazo (entre 1 y 3 años), y el destino de utilización no es exigido por el banco.
- Garantías exigidas: el banco solo pide como garantía a un garante para que en caso de falta de pago del prestatario, este sea responsable.

- Interés: como el banco no pide garantías fuertes, solo pide un garante, corre con el riesgo por lo que los intereses van a ser un poco más elevados que otros préstamos.
- Monto de préstamo: montos menores y dependiendo de los ingresos del prestatario.

Préstamos hipotecarios:

- Prestatario, plazo, finalidad: destinado a personas físicas con el fin de que puedan obtener su casa, como son préstamos cuyos montos son elevados, el plazo de estos contratos suelen ser de largo plazo.
- Garantías: la misma casa que adquiere el prestatario es la garantía de este préstamo, es decir, queda hipotecada, y en caso de no cumplir el prestatario, el banco puede embargar y ejecutar la casa.
- Intereses: suelen ser accesibles ya que la garantía es fuerte.
- Monto de préstamo: dependiendo de los antecedentes del cliente, sus ingresos, otros datos relevantes, el banco puede otorgar préstamos que cubran hasta el 70 % de la casa, algunos bancos suelen entregar el 100% del valor de la casa, eso depende de en qué banco se opere, los años de servicio y los antecedentes del cliente.

Préstamos hipotecarios uva:

¿Qué es la UVA? es la unidad del valor adquisitivo, medida cuyo valor cambia diariamente, según la evolución de la inflación. El préstamo es pedido y concedido en pesos (\$), cuando el banco hace entrega del dinero se calcula su equivalente en UVA, según el valor que tenga la unidad el día anterior⁴

- Prestatario, plazo, finalidad: son para personas físicas que quieren comprar su vivienda única y permanente, como todo crédito hipotecario es a largo plazo.
- Garantías: hipotecaria, toma la casa que se adquiera como garantía.
- Intereses: la tasa de interés aplicada es fija porque como el monto de la deuda puede variar (subir o bajar) dependiendo de cómo sea la inflación el banco no necesita aplicar tasas elevadas.
- Monto de préstamo: depende del historial que tenga el deudor.

⁴ Datos publicados por el BCRA

Préstamos prendarios:

- Prestatario, plazo, finalidad: el prestatario es una empresa o un negocio que quiere adquirir bienes muebles para el desarrollo de su actividad
- Garantía: el mismo bien adquirido es la garantía, se constituye sobre el mismo una prenda, si no se cumple con su pago el banco ejecuta el bien prendado

Acuerdo en descubierto:

- Prestatario, plazo, finalidad: préstamo a corto plazo, para titulares de cuentas corrientes. En caso de que el cliente no tenga fondos para cumplir sus obligaciones inmediatas, el banco pone a disposición en la cuenta dinero para hacer frente y luego en un plazo que no exceda de 30 días el cliente debe devolver el dinero más intereses que se hayan acordado.
- Intereses: los más elevados en relación a todos los préstamos.
- Monto: dependiendo de cuantos fondos necesite el cliente, su recibo de sueldo, antecedentes, el banco entregara determinada cantidad de dinero.

TIPOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS BANCARIOS MÁS HABITUALES

	Personal / Consumo	Hipotecario	Descubierto / Sobregiro en cuenta corriente	Prendario
Prestatarios	Personas físicas	Personas físicas	Personas físicas	Empresas o negocios
Finalidad	No es necesario indicarla	Compra de vivienda o inmueble	Cargos previstos por pagos de servicios, cheques, etc.	Adquisición de elementos necesarios para la actividad
Plazo habitual	Corto y mediano plazo	Largo plazo	No más de 30 días	Mediano y largo plazo
Garantías	No tiene. Posibilidad de pedir garante	El inmueble adquirido	No tiene	El bien mueble adquirido con el préstamo
Intereses	Tasas elevadas	Tasas más ajustadas (por existir garantía)	Tasas muy elevadas	Según finalidad
	En cada caso, los intereses dependen del monto, el plazo y la confiabilidad del cliente. Si este es consumidor final, se aplica IVA sobre los intereses que se pagan cada mes			
Monto	Según necesidad y confiabilidad del prestatario	Entre el 70% y el 100% del valor del inmueble	Reducido	Según finalidad

5

⁵ Cuadro obtenido de página de Banco Macro

CASO PRÁCTICO.

PLANTEO DEL CASO PRÁCTICO.

El caso práctico planteado es una empresa unipersonal cuyo titular se dedica a la actividad de matarife abastecedor, efectuando el traslado de animales (porcinos) a distintos frigoríficos de la provincia de Córdoba; este sujeto quiere adquirir una camioneta pick-up Ford Ranger cotizada en \$564.700 (IVA incluido), para adicionar a la ya existente y ampliar la flota para poder expandirse en el mercado. En función de lo ya planteado, se analizara la mejor forma de financiamiento a través de un leasing financiero o un préstamo de la línea Capital de Trabajo e Inversiones, ambos créditos obtenidos del Banco Nación Argentina en el cual opera la empresa. No solo se tratara de explicitar cuál de los métodos conviene más desde el punto de vista financiero si no también cuales son las ventajas impositivas que trae aparejado.

PAUTAS PARA EL DESARROLLO.

- Leasing financiero
 - Adquisición de bien de capital.
 - Opción de compra 5% del valor inicial.
 - Financiación 100%.
 - Cotización pick-up \$511040 + IVA.
 - Plazo de leasing: 36 meses.
 - Tasa de interés nominal anual: 29%.
 - Pago de canon mensual (amortización, intereses, IVA, gastos de gestión y administración del contrato).
- Préstamo bancario
 - Adquisición de bien de capital.
 - Financiación 100%.
 - Cotización pick-up \$511040 + IVA.
 - Plazo de préstamo: 3 años.
 - TNA: 37%.
 - TEA: 43.96% (capitalización mensual).
 - Gastos de contrato: verificación + IVA y sellado.
 - Sistema de amortización alemán.

CÁLCULO Y DETERMINACIÓN DEL COSTO FINANCIERO DE LAS OPERACIONES.

LEASING FINANCIERO.

valor de compra sin iva	511.040,72		Descripcion del bien: camioneta Pick-Up Ford Ranger XL Cabina Simple 4x4 Diesel							
valor de la opcion	28235									
interes BADLAR+7%	29%									
otros gastos de gestion	0,195%									
IVA	10,50%									
comision	2%									
gastos implementacion	3%									
interes efecivo mensual	2,42%									
Periodos mensuales	Amort.	Intereses	Comision	Implementacion	Cuota	Otros Gastos	Canon sin IVA	IVA	Canon Total	Saldo
1	9.059,45	12.367,19	10.220,81	15.331,22	21.426,64	1.000	47.978,68	5.037,76	53.016,44	501.981,27
2	9.278,69	12.147,95			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	492.702,57
3	9.503,24	11.923,40			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	483.199,33
4	9.733,22	11.693,42			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	473.466,12
5	9.968,76	11.457,88			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	463.497,36
6	10.210,00	11.216,64			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	453.287,35
7	10.457,09	10.969,55			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	442.830,27
8	10.710,15	10.716,49			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	432.120,12
9	10.969,33	10.457,31			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	421.150,79
10	11.234,79	10.191,85			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	409.916,00
11	11.506,67	9.919,97			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	398.409,32
12	11.785,13	9.641,51			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	386.624,19
13	12.070,33	9.356,31			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	374.553,85
14	12.362,44	9.064,20			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	362.191,42
15	12.661,61	8.765,03			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	349.529,81
16	12.968,02	8.458,62			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	336.561,79
17	13.281,84	8.144,80			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	323.279,95
18	13.603,27	7.823,37			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	309.676,68
19	13.932,46	7.494,18			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	295.744,22
20	14.269,63	7.157,01			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	281.474,59
21	14.614,95	6.811,69			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	266.859,63
22	14.968,64	6.458,00			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	251.891,00
23	15.330,88	6.095,76			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	236.560,12
24	15.701,89	5.724,75			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	220.858,23
25	16.081,87	5.344,77			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	204.776,36
26	16.471,05	4.955,59			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	188.305,31
27	16.869,65	4.556,99			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	171.435,66
28	17.277,90	4.148,74			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	154.157,76
29	17.696,02	3.730,62			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	136.461,74
30	18.124,27	3.302,37			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	118.337,47
31	18.562,87	2.863,77			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	99.774,60
32	19.012,09	2.414,55			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	80.762,51
33	19.472,19	1.954,45			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	61.290,32
34	19.943,41	1.483,23			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	41.346,90
35	20.426,04	1.000,60			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	20.920,86
36	20.920,36	506,28			21.426,64	1.000	22.426,64	2.354,80	24.781,44	0
Opcion de compra									28.235,00	
Totales	511.040,22	260.318,82					784.932,40	87.455,66	920.366,74	

En este cuadro podemos ver cuál es el canon mensual que debe abonar el tomador del leasing acordado con el Banco Nación, cuales son los intereses

mensuales determinados en función del BADLAR más un 7% que adiciona la entidad.

El BADLAR está determinado por el Banco Central de la República Argentina, y es una tasa que varía en función del tiempo, pero por cuestiones de resolución de este práctico suponemos que sea igual para todo el periodo de 36 meses al no conocer el porcentaje de variación.

Cabe aclarar que los otros gastos que se exponen son los relativos a los gastos de administración y gestión de la operación los cuales ascienden a \$1000 mensuales.

Los cánones no incluyen ni gastos de patentamiento ni gastos de seguro. Previo a la entrega del bien se factura la primera cuota de seguro por el plazo que corresponda, pero no se incluye en el canon.

Durante la duración del contrato de leasing, los gastos correspondientes al seguro y patente se debitarán de la cuenta corriente de la Sociedad, tomadora del leasing. El seguro de la camioneta es contratado por el Banco dador, de esta manera, no solo se asegura que el bien otorgado en leasing este cubierto ante cualquier eventualidad, sino que además se asegura el pago de los gastos de seguro y patente.

Los gastos de implementación contemplan:

- Certificaciones.
- Sellados.
- Inscripciones.
- Honorarios de escribanía y gestoría.

La comisión y el gasto de implementación solo se cobran en la primera cuota.

Costo financiero total de la operación:

Sin opción de compra.

Valor de origen – sumatoria de cánones mensuales = CFT

\$511.040,22– \$784.932,40= \$273.892,18

Este sería el costo financiero total de la operación de leasing a 3 años sin ejercer la opción de compra al final.

Con opción de compra.

En el supuesto de que el matarife decida al final del contrato ejercer la opción de compra, a ese costo total debería agregarse el valor de la opción: \$ 28.235 y el costo de la transferencia del bien de \$ 20.000 por lo que la situación sería la siguiente:

V. Origen - (suma cánones + opción + gastos de transferencia) = CFT

$$\$511.040,22 - (\$784.932,40 + \$ 28.235 + \$20.000) = \$322.127,18$$

Este sería el costo total financiero de la operación de leasing estipulada en 3 años en caso de ejercer la opción de compra al final del contrato.

Esta operatoria financiera nos arroja una T.I.R de: 3,17%

PRÉSTAMO BANCARIO.

Periodos Mensuales	Capital amort.	Amortización	Intereses	Cuota	Saldo
1	511.040,52	14.195,57	15.740,05	29.935,62	496.844,95
2	496.844,95	14.195,57	15.302,82	29.498,39	482.649,38
3	482.649,38	14.195,57	14.865,60	29.061,17	468.453,81
4	468.453,81	14.195,57	14.428,38	28.623,95	454.258,24
5	454.258,24	14.195,57	13.991,15	28.186,72	440.062,67
6	440.062,67	14.195,57	13.553,93	27.749,50	425.867,10
7	425.867,10	14.195,57	13.116,71	27.312,28	411.671,53
8	411.671,53	14.195,57	12.679,48	26.875,05	397.475,96
9	397.475,96	14.195,57	12.242,26	26.437,83	383.280,39
10	383.280,39	14.195,57	11.805,04	26.000,61	369.084,82
11	369.084,82	14.195,57	11.367,81	25.563,38	354.889,25
12	354.889,25	14.195,57	10.930,59	25.126,16	340.693,68
13	340.693,68	14.195,57	10.493,37	24.688,94	326.498,11
14	326.498,11	14.195,57	10.056,14	24.251,71	312.302,54

15	312.302,54	14.195,57	9.618,92	23.814,49	298.106,97
16	298.106,97	14.195,57	9.181,69	23.377,26	283.911,40
17	283.911,40	14.195,57	8.744,47	22.940,04	269.715,83
18	269.715,83	14.195,57	8.307,25	22.502,82	255.520,26
19	255.520,26	14.195,57	7.870,02	22.065,59	241.324,69
20	241.324,69	14.195,57	7.432,80	21.628,37	227.129,12
21	227.129,12	14.195,57	6.995,58	21.191,15	212.933,55
22	212.933,55	14.195,57	6.558,35	20.753,92	198.737,98
23	198.737,98	14.195,57	6.121,13	20.316,70	184.542,41
24	184.542,41	14.195,57	5.683,91	19.879,48	170.346,84
25	170.346,84	14.195,57	5.246,68	19.442,25	156.151,27
26	156.151,27	14.195,57	4.809,46	19.005,03	141.955,70
27	141.955,70	14.195,57	4.372,24	18.567,81	127.760,13
28	127.760,13	14.195,57	3.935,01	18.130,58	113.564,56
29	113.564,56	14.195,57	3.497,79	17.693,36	99.368,99
30	99.368,99	14.195,57	3.060,56	17.256,13	85.173,42
31	85.173,42	14.195,57	2.623,34	16.818,91	70.977,85
32	70.977,85	14.195,57	2.186,12	16.381,69	56.782,28
33	56.782,28	14.195,57	1.748,89	15.944,46	42.586,71
34	42.586,71	14.195,57	1.311,67	15.507,24	28.391,14
35	28.391,14	14.195,57	874,45	15.070,02	14.195,57
36	14.195,57	14.195,57	437,22	14.632,79	0,00
totales		511.040,52	291.190,89	802.231,41	

Algunos datos relevantes de la operación de préstamos que ofrece el Banco Nación en su línea créditos de Capital de Trabajo e Inversiones están referidos a que, cuando solicitamos la cantidad de dinero, en este caso \$511.040,52, sobre ese monto se calcula los conceptos de verificación y sellado que pasaremos a determinar próximamente.

Dichos conceptos generan al momento de obtener el préstamo un desembolso por parte del tomador por lo que será necesario tener dinero adicional, si no dicho

monto se descontara del préstamo y se tendrá menos dinero para la adquisición de la Pick-Up

- Gastos de verificación de 0,4% sobre el monto del préstamo: \$2.044,16
- IVA de gastos de verificación 21%: \$429,27
- Sellado de 0,5% sobre el monto del préstamo: \$2.555,20

El plazo de duración de estos contratos suele ser de hasta 10 años y el Banco utiliza un sistema de amortización alemán (amortización de deuda constante e interés y cuota variables en cada periodo de pago)

Como se expuso en la tabla anterior, el monto total de los intereses ascienden a \$291.193,89 y los gastos a desembolsar al momento de realizarse la operación son de \$5.028,63 lo que nos da un costo financiero total del préstamo de \$296.219,52

El préstamo nos arroja una T.I.R de: 3.07%

TRATAMIENTO TRIBUTARIO DEL LEASING Y EL PRESTAMO BANCARIO. IMPUESTO A LAS GANANCIAS E IVA.

LEASING FINANCIERO.

Impuesto a las ganancias.

En el plano impositivo, las normas reglamentarias establecen un tratamiento diferenciado a los contratos de leasing produciendo variados efectos tributarios de acuerdo a las características del dador y a las clausulas pactadas en el contrato.

Según lo regulado por el Decreto del Poder Ejecutivo Nacional 1038/00 se clasifica a los contratos de leasing en 3:

- Contratos asimilados a operaciones financieras.
- Contratos asimilados a operaciones de locación.
- Contratos asimilados a compra-venta

Contratos asimilados a operaciones financieras

El decreto 1038/00 en su artículo 2 enumera los requisitos necesarios para que el contrato de leasing se asimile a una operación financiera.

- Los bienes dados en locación pueden ser muebles o inmuebles.
- Condiciones del dado:
 - a. Entidades financieras regidas por la ley
 - b. Fideicomisos financieros de los artículos 19 y 20 de la Ley 24.441
 - c. empresa que tengan por objeto principal la celebración de contratos de leasing, y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras.
- La duración del contrato debe ser superior a los porcentajes de vida útil de cada bien

DENOMINACIÓN	AÑOS DE VIDA UTIL
a) Edificios.	50
b) Instalaciones.	10
c) Muebles y útiles.	10
d) Maquinarias y equipos.	10
e) Herramientas.	3
f) Ferrocarriles (locomotoras y vagones).	10
g) Rodados (automóviles, camiones, acoplados, autoelevadores, grúas, motocicletas).	5
h) Barcos	15
i) Embarcaciones de recreo.	8
j) Aerodinos en general (aviones, hidroaviones, helicópteros).	5
k) Contenedores - incluidos contenedores cisternas y contenedores depósitos para cualquier medio de transporte.	10
l) Equipos, aparatos e instrumental de uso técnico y profesional.	8
ll) Equipos, aparatos e instrumental de precisión de uso técnico y profesional.	5
m) Equipos de computación y accesorios de informática.	3
n) Sin perjuicio de lo dispuesto en los puntos anteriores, para los siguientes bienes de la actividad agropecuaria se considerará:	
I Galpones.	20
II Silos	20
III Molinos.	20
IV Alambradas y tranqueras.	30
V Aguadas y bebederos.	20
VI Contenedores, excepto silos (toneles, tambores).	8
VII Tarros tambo.	5
VIII Hacienda reproductora.	5
IX Tractores.	8
X Cosechadoras (granos, oleaginosas y forrajes).	8
XI Rotoenfardadoras.	6
XII Pulverizadoras motopropulsadas.	8
XIII Equipos y maquinarias de arrastre (sembradoras, discos, arados de reja, arados de cinceles, escardadores, etc.)	8

- a. 50% en bienes muebles.
 - b. 20% en inmuebles no destinados a vivienda.
 - c. 10% para inmuebles destinados a vivienda.
- Se deberá fijar un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra.

Tratamiento para los sujetos.

Cumplidos los requisitos anteriores el contrato será tratado impositivamente como una operación financiera, constituyendo el valor de costo del bien el importe del "capital" prestado, el cual se recuperará proporcionalmente en cada canon mensual y en el precio de venta al ejercerse la opción de compra.

Para el dador la diferencia entre el importe del canon mensual más el precio de venta al momento de ejercer la opción (supuesto de llegar al fin del contrato) y el recupero de capital será ganancia gravada por el impuesto a las ganancias.

Para el tomador, el importe que desembolse por los cánones mensuales será deducibles íntegramente del impuesto a las ganancias de sus respectivas declaraciones juradas.

Contratos asimilados a operaciones de locación.

El decreto 1038/00 en su artículo 4 determina aquellos contratos que no cumplan con los requisitos descriptos para los contratos asimilados a operaciones financieras, ya sea por la naturaleza del dador, los porcentajes de vida útil, los tipos de bienes o el importe de la opción de compra, serán contratos asimilados a operaciones de locación.

El artículo 5 del mismo decreto establece que aun cuando cumpliera los requisitos anteriores para encuadrar en ese tipo de contratos, si el precio de la opción de compra debe ser determinado por procedimientos o pautas en el momento de ejercerse la opción, el mismo se asimilara a operaciones de locación y no a financieras.

Tratamiento para los sujetos.

El dador en este caso deberá declarar la ganancia de los cánones mensuales devengados a los que podrá deducir la amortización impositiva en función del artículo 84 de la ley de impuesto a las ganancias.

Para el tomador, 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. Lo mismo que ocurre para el tomador en el caso de contratos asimilables a operaciones financieras.

Contratos asimilados a operaciones de compra-venta.

El decreto 1038/00 en su artículo 7, determina que los contratos de leasing considerados como operaciones financieras en los cuales el 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.

En este caso el dador debe dar aviso fehaciente al tomador que la operación se tratara de tal manera.

Tratamiento para los sujetos.

El dador al momento en que se perfeccione la venta, deberá computar como precio de la transacción el recupero de capital contenido en los cánones previstos en el contrato y en la opción de compra. Y como costo computable el valor de adquisición del bien objeto del leasing; obteniendo el resultado de la venta. El mismo deberá ser imputado según el devengamiento del artículo 18 de la Ley de Impuesto a las Ganancias.

El tomador incorporara el bien a su patrimonio y amortizara impositivamente. Y deducirá la financiación en su declaración jurada según corresponda su devengamiento.

Impuesto al valor agregado.

Respecto del IVA, la operación se considera como de locación de cosas, y cuando el tomador ejerce la opción de compra, en ese momento se tomara como una compra-venta. Como ya sabemos la principal ventaja que tiene el leasing es permitir el diferimiento del cómputo del IVA a lo largo del plazo del contrato y no tener que pagar todo el IVA en el momento de la compra.

El decreto reglamentario 1038/00 en su artículo 9, dispone que los contratos de leasing de cosas muebles (como sería el caso de la camioneta) se consideraran comprendidos en el punto 7⁶, del inciso e), del artículo 3 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado t. o 1997 y sus modificaciones durante el plazo que dure la locación y en el inciso a), del artículo 2⁷ de la misma norma, cuando se ejerza la opción de compra.

El artículo 22 de la ley 25.248, nos indica que los hechos imposables descriptos en el párrafo anterior se perfeccionaran en el momento del pago o en el de su percepción, el que fuera anterior, de los cánones y del precio para ejercer la opción de compra. Por lo que se devengarán mes a mes permitiendo el diferimiento del impuesto en el tiempo.

En el caso de la opción de compra, al momento de ejercerse la misma queda perfeccionado el hecho imponible “venta”, produciendo el correspondiente debito fiscal.

PRÉSTAMO BANCARIO.

Impuesto a las ganancias

Tratamiento.

Respecto del impuesto a las ganancias el préstamo bancario solo permite deducir en la declaración jurada la parte de los intereses devengados en cada cuota, y la amortización contenida en la cuota. También ocurre que la amortización no es la misma que en el leasing debido a que el financiamiento enunciado precedentemente tiene una tabla de vida útil de bienes diferente a la que se utiliza

⁶ Locación de cosas

⁷ Venta de cosa mueble

en los préstamos; por eso en el préstamo no ocurre una amortización acelerada del bien.

Impuesto al valor agregado.

Tratamiento.

El tratamiento a dar en este tributo es el siguiente, cuando el tomador del préstamo con el dinero obtenido de la entidad financiera adquiere la camioneta, se produce el nacimiento del hecho imponible y se genera la totalidad del crédito fiscal, debiendo abonarlo en ese momento.

En función de los intereses de la financiación otorgada por el Banco Nación, el matarife en cada pago mensual de las cuotas respectivas, efectúa el pago del IVA sobre esos componentes financieros.

CONCLUSION

Para tomar una decisión de cuál de los métodos de financiamiento es más atractivo para el usuario tenemos que tener en cuenta que hay varios elementos que influyen en tal curso de acción, como es el tamaño de la empresa, el contexto económico, la meta que tenga el tomador, las ventajas financieras y las fiscales y lo que pretenda hacer la empresa con tal bien de capital objeto de estudio.

Del análisis del caso práctico planteado se ve claramente que comparando las Tasas de Interés el préstamo siempre es más costoso para el tomador por lo que el leasing sería la opción más satisfactoria al arrojar intereses más accesibles.

El Costo Financiero Total de la operación (sin opción de compra) es más elevado en el préstamo del banco que en el contrato de leasing, lo que nos estaría marcando la conveniencia del leasing al resultar menos costoso en su totalidad; con la opción de compra, el leasing arroja un Costo Financiero Total más alto y en principio resulta negativo. Aquí habría que tener en cuenta entonces cual es la preferencia del cliente, ya que el mismo puede pretender elegir la opción que mayor CFT tenga pero que más beneficios impositivos le otorgue como en la situación particular que se plantea en el caso práctico en donde el tomador es un matarife abastecedor que se ve ampliamente beneficiado con la rápida amortización del bien en cuestión que arroja el leasing.

Efectuando una revisión puramente Financiera a través de la T.I.R (Tasa Interna de Retorno) y tomando la alternativa de que el matarife tome la opción de compra, el leasing da como resultado una tasa interna de retorno mayor que el préstamo y de aquí deducimos la conveniencia financiera de tomar este último.

Otro dato relevante es que la camioneta está afectada a la actividad y su uso constante genera el deterioro y el arrendamiento financiero le permite su renovación al no ejercer la opción de compra al final del contrato (si quisiera podría ejercer dicha opción). Además tenemos también los beneficios impositivos como en el impuesto a las ganancias en donde el canon mensual el cliente lo puede deducir de su declaración jurada, a diferencia del préstamo el cual solo permite deducir los intereses, y en el caso del IVA se provoca el diferimiento del

Crédito Fiscal mes a mes, en lugar del desembolso total al momento de la compra como en el caso del préstamo.

Desde análisis personal efectuado se podría decir que al cliente (Matarife) en función del tamaño de la empresa, los beneficios tributarios, la posibilidad de evitar la obsolescencia al no ejercer la opción de compra y efectuar la posterior devolución de la camioneta al dador pudiendo adquirir otra en leasing, y los ingresos que le generaría la inversión en este bien de capital, el cual al ponerse de inmediato en actividad generaría los fondos para pagar mes a mes los cánones mensuales, le conviene el leasing financiero.

Es importante aclarar que en otros casos puede que aunque se generen todos estos beneficios comentados anteriormente con el arrendamiento financiero, las condiciones del tomador en cuanto a los ingresos mensuales, su posición tributaria, el contexto económico, la actividad que realiza, la legislación vigente y demás factores, pueden hacer diferir la decisión a tomar frente a estas dos formas de financiamiento, por eso es menester analizar cada caso individualmente.

BIBLIOGRAFIA.

- Dominguez Carlos – MANUAL DE CALCULO FINANCIERO – 1 era edición – Villa Maria: Eduvim: Universidad Nacional de Rio Cuarto, 2009.
- Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha – PRACTICAS DE GESTION EMPRESARIAL – 1era edición año 2000 - Editorial Mc Graw Hill.
- Kulfas Matias - LAS PYMES Y EL DESARROLLO: DESEMPEÑO RECIENTE Y DESAFÍOS FUTUROS – 1era edición año 2011 – Editorial: Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.
- Nassir Sapag Chain, - PROYECTOS DE INVERSION: FORMULACION Y EVALUACION – 2da edición – Editorial: Pearson.
- Ricardo Romero – MARKETING – 1era edición año 2009 - Editorial: Palmir E.I.R.L.
- Ley 20.628. Ley del Impuesto a las ganancias (t.o 1997 y modif.).
- Ley 23.349. Ley del Impuesto al Valor Agregado (t.o 1997 y modif.).
- Ley 25.248. Contrato de Leasing.
- Decreto Reglamentario 1038/2000 BO. 14/11/00.

PAGINAS WEB.

- <https://www.leasingdeargentina.com.ar/>
- <http://www.bcra.gov.ar/>
- <http://www.infoleg.gob.ar/>
- <http://www.bna.com.ar/>
- <https://www.macro.com.ar/>
- <http://www.nacionleasing.com.ar/>