



**Universidad de la Defensa Nacional
Centro Regional Universitario Córdoba – IUA**

**INSTITUTO UNIVERSITARIO AERONÁUTICO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
CONTADOR PÚBLICO**

PROYECTO DE GRADO

**“GESTION DE PYMES, FINANCIAMIENTO
DE PROYECTOS MEDIANTE LEASING EN
PANIFICADORA SC.”**

Alumnos: Perretti, Nicolás Daniel. DNI: 28.969.234

Vigliotti, Julio César. DNI: 32.845.817

Tutor: Ropolo, Mariela Soraya

Índice

ÍNDICE.....	2
DEDICATORIAS.....	4
AGRADECIMIENTOS	5
HOJA DE ACEPTACIÓN DEL TRABAJO FINAL	6
RESUMEN	7
GLOSARIO	8
INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO I: LA EMPRESA.....	11
PYMES: DEFINICIÓN EN ARGENTINA	12
DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN:	15
ANÁLISIS FODA	16
PASOS QUE LA EMPRESA DEBE SEGUIR PARA CONTRATAR UN LEASING	18
CAPÍTULO II: LEASING	20
CONCEPTO DE LEASING:	21
CLASIFICACIONES DE LEASING	22
ASPECTOS GENERALES DE ESTE TIPO DE CONTRATO:	24
EL LEASING Y LAS PYMES	25
LOS BENEFICIOS DEL LEASING	26
JUSTIFICACIÓN DE UTILIZAR EL TIPO DE CONTRATACIÓN	28
FACTORES DEL LEASING	29
CAPÍTULO III: TRATAMIENTO CONTABLE E IMPOSITIVO DEL LEASING	31
TRATAMIENTO CONTABLE DE LEASING	32
<i>Caracterización de arrendamiento financiero u operativo</i>	<i>32</i>
<i>Tipos de arrendamientos</i>	<i>34</i>
<i>Bienes en Leasing: ACTIVOS.....</i>	<i>37</i>
<i>Momentos a contabilizar en Arrendamientos Financieros</i>	<i>38</i>
TRATAMIENTO IMPOSITIVO	38
<i>Impuesto a las Ganancias:.....</i>	<i>38</i>
<i>Ganancia mínima presunta:</i>	<i>45</i>
<i>Impuesto al Valor Agregado (IVA):</i>	<i>46</i>
<i>Impuesto sobre los Bienes Personales</i>	<i>48</i>
<i>Impuesto sobre los Ingresos Brutos:</i>	<i>48</i>
<i>Impuesto de Sellos:</i>	<i>49</i>
<i>Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios:</i>	<i>49</i>
<i>Régimen de Facturación y Registración en el contrato de Leasing:.....</i>	<i>49</i>



CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE DATOS	51
ANÁLISIS DE DATOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL TOMADOR DEL LEASING	52
SOLUCIÓN PROPUESTA	53
<i>Calculo del valor actual.....</i>	<i>53</i>
<i>Cuadro de Amortización</i>	<i>55</i>
<i>Registros Contables desde punto de vista del tomador</i>	<i>57</i>
DEDUCCIONES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS DURANTE LA OPERACIÓN DE LEASING.....	60
TRATAMIENTO DEL IVA EN LA CUOTA Y EN EL SEGURO	61
CONCLUSIONES.....	63
BIBLIOGRAFÍA:.....	64
ANEXOS	68

Dedicatorias

Se lo dedico a todos mis seres queridos que siempre me apoyaron y creyeron en mí.

A mis padres que tantas veces me hicieron compañía estudiando y motivando y a mi hermano que fue un ejemplo a seguir para mí.

A mi novia que me acompañó en todo este proceso.

Y a mi compañero que fue un pilar muy fuerte en la concreción de este trabajo y en el último tiempo en el cursado de mi carrera.

Vigliotti, Julio César.

Dedicado a mi esposa e hijos, a mis padres y hermanos.

A Julio un gran compañero.

Perretti, Nicolás Daniel.



Agradecimientos

A la Contadora Ropolo, Mariela Soraya, que nos brindó todo su apoyo de manera incondicional durante el proceso de desarrollo de este trabajo, por creer en nosotros y guiarnos con sus conocimientos.



Universidad de la Defensa Nacional
 Centro Regional Universitario Córdoba – IUA

Facultad de Ciencias de la Administración
Departamento Desarrollo Profesional
Lugar y fecha:

INFORME DE ACEPTACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

**“GESTION DE PYMES. FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS MEDIANTE LEASING
 EN PANIFICADORA SC.”**

Integrantes: PERRETTI, NICOLAS DANIEL (28.969.234).
 VIGLIOTTI, JULIO CESAR (32.845.817).
 CONTADOR PÚBLICO.

Profesor Tutor del PG: CRA. ROPOLO, MARIELA SORAYA

Miembros del Tribunal Evaluador:
 Profesores

Presidente: **CRA. FLORES CAROLINA**
 1er Vocal: **CRA. KHALIL AMALIA**

.....

Resolución del Tribunal Evaluador

- El P de G puede aceptarse en su forma actual sin modificaciones.
- El P de G puede aceptarse pero el/los alumno/s debería/n considerar las Observaciones sugeridas a continuación.
- Rechazar debido a las Observaciones formuladas a continuación.

Observaciones:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Resumen

En el presente trabajo final de grado se analizarán los aspectos contables, impositivos, financieros y administrativos de un contrato de Leasing aplicado en una empresa que califica en la categoría de MiPyME, el cual tiene como objeto de estudio la adquisición de un nuevo utilitario mediante este tipo de contratación.

En el **capítulo I** se definirán y conceptualizarán las condiciones que debe cumplir una empresa para considerarse MiPyME, luego se aplicará el uso de la herramienta de análisis FODA, para determinar la situación de la empresa y la viabilidad de este proyecto.

Luego, el **capítulo II** se desarrolla en un marco teórico las finalidades y beneficios que presenta el Leasing, y se expone como en la actualidad es una de las herramientas más útiles a la hora de conseguir financiación en una micro, pequeña y mediana empresa.

Se informa a la organización sobre los distintos tipos de Leasing, información relevante en cuanto a su marco regulatorio, las partes intervinientes en el Leasing, la instrumentación del contrato, obligaciones de las partes.

En el **capítulo III** se detallan todos los aspectos contables y financieros, los movimientos que va a generar en la contabilidad de la empresa desde el punto de vista del tomador de este tipo de contrato, y los beneficios financieros que genera el Leasing en las pequeñas y medianas empresas.

Por último en el **capítulo IV** se analizan los datos que generó la adquisición del rodado por la organización y como afecta directamente a la estructura de financiación y al capital de trabajo de la misma.

A modo de cierre se realiza una conclusión del Trabajo Final de Grado.

Glosario

- **Canon:** es el monto que paga el tomador del Leasing.
- **Dador:** el dador es el que transfiere los bienes para uso y goce del tomador, según los términos acordados. Es el dueño del bien, tiene su propiedad, y financia la operación.
- **Exenciones:** Son actos, hechos, operaciones o sujetos que están alcanzados por el impuesto a las ganancias, pero en virtud de leyes o decretos se los ha liberado del pago del tributo.
- **Factura proforma:** Una factura proforma no es una factura comercial. Se trata de un documento que especifica los detalles de una futura definitiva. Mediante la factura proforma, el vendedor se compromete a proporcionar los productos o servicios especificados a un precio determinado.
- **Liquidez:** hace referencia a la rapidez y facilidad con las que un Activo se convierte en efectivo.
- **MiPyMes:** significa: micro, pequeña y mediana empresa.
- **Proveedor:** es el que vende los bienes al dador y es ajeno en el contrato de Leasing.
- **Renting:** es sinónimo de alquiler a largo plazo de un bien, en este caso de un vehículo, sea cual sea su marca, modelo o segmento. Mediante el Renting, una compañía (la empresa arrendadora) compra un vehículo nuevo, según los gustos y necesidades de su cliente o arrendatario, y lo pone a su disposición.
- **Tomador:** es el que recibe el bien para su uso y goce, obligándose al pago de un canon establecido y con la posibilidad de optar por su compra al final de un plazo, a un valor residual determinado.
- **Valor Corriente:** Es la suma de dinero por la cual se puede intercambiar un activo o cancelar una deuda, entre un comprador y un vendedor, en una transacción libre.

- **Valor residual:** en un contrato de arrendamiento financiero el valor simbólico y marginal que es asignado para el ejercicio de la opción de compra por parte del arrendatario

Introducción

Las organizaciones necesitan poder adquirir sus activos con financiación, para lograr ser más competitivas, para lo cual encuentran en el contrato de Leasing una solución, y así logran evitar la obsolescencia de sus tecnologías, aumentar la producción de sus plantas, renovar la flota de rodados para la distribución, adquirir software, y financiar distintos bienes materiales o inmateriales que pueden ser objeto de leasing.

Las Pymes al contratar con Leasing adquieren bienes con una forma de financiación que se adapta a sus necesidades, con plazos relacionados en forma directa con la vida útil del bien, con pagos del canon adaptado a las posibilidades y flujos de fondos de la misma.

Según la Revista de la Asociación de Leasing de Argentina (ALA), en el año 2017 del total de financiación otorgada a través de éste instrumento, el 60 % corresponde al sector Pymes, el 30 % a grandes empresas, 9 % al sector público y el 1 % a individuos. Poniendo en evidencia la importancia de éste instrumento de financiación en el segmento Pymes

El contrato de Leasing se encuentra enmarcado en la Ley número 25.248 y regulado por el decreto reglamentario número 1038/2000.

Como futuros egresados de la Carrera de Contador Público, es que realizamos este Trabajo Final de Grado, aplicando los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en las distintas asignaturas, para conocer en profundidad éste tipo de contratos tan utilizados en la práctica cotidiana de las empresas y en especial de las Pymes.

Nuestro Trabajo Final de Grado se realizará en la organización en el transcurso del año 2018 y pretende ser de utilidad y guía para la organización que nos abrió las puertas y confió en nosotros, abordando el tema de Gestión de PyMes, financiamiento de proyectos mediante LEASING desde distintos ángulos, entre ellos contables y financieros.

Capítulo I

La Empresa



En éste capítulo, en primer lugar vamos a contextualizar y definir a las Pymes en la Argentina, lo cual nos permitirá entender las principales características de las mismas y las distintas problemáticas que enfrentan.

En un segundo lugar, describiremos a nuestra organización de análisis, en cuanto a su situación actual, entorno, tipo de sociedad, cantidad de empleados, etc.

PyMEs: definición en Argentina

La **pequeña y mediana empresa (PyME)** es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal.

En Argentina se define a las pymes por las ventas anuales y según el tipo de empresa. La clasificación depende del siguiente esquema, promediando los ingresos anuales de los últimos 3 años sin impuestos en pesos argentinos.

A continuación se transcribe un comunicado del Banco Central de la República Argentina sobre las distintas consideraciones para determinar la condición de MiPyMes.

“TEXTO BCRA NORMAS SOBRE “DETERMINACION DE LA CONDICION DE MICRO, PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA”.

1.1. DETERMINACION:

Se tendrá en cuenta:

1.1.1. La presentación del Certificado de Acreditación de la condición de micro, pequeña o mediana empresa a que refiere el artículo 11 de la Resolución N° 340-E/2017 de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Producción; o

1.1.2. El valor promedio de las ventas totales anuales, excluidos los impuestos al Valor Agregado e internos y deduciendo hasta el cincuenta por ciento (50 %) del valor de las exportaciones, obtenidos de los últimos tres (3) ejercicios comerciales o años fiscales, según la información presentada por la empresa a través del Formulario N° 1272 denominado “PYMES/ Solicitud de categorización y/o beneficios” –o aquel que en el futuro lo reemplace– disponible con clave fiscal en el sitio web de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

Alternativamente, el cómputo del valor promedio de las ventas totales anuales –y la consiguiente determinación– podrá efectuarse a partir de:

- i) estados financieros o contables de la empresa, según corresponda, siempre que cuenten con dictamen de auditor externo, o
- ii) declaración jurada de las referidas ventas netas, certificadas por contador público. Las informaciones de los acápite i) y ii) deberán contar con legalización del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la jurisdicción correspondiente y podrán complementarse con cualquier otra información y/o documentación que la entidad considere pertinente a los efectos de evaluar tal categorización y/o corroborar la información brindada por la empresa. Para los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo

establecido precedentemente, las ventas totales anuales se determinarán promediando la información de los ejercicios comerciales o años fiscales cerrados. En su defecto, se considerará el proporcional de ventas acumuladas correspondientes a los períodos fiscales mensuales vencidos al momento de la caracterización como micro, pequeña o mediana empresa (MiPyME). Serán consideradas MiPyME –incluidas las personas humanas evaluadas crediticiamente a base del flujo de fondos generado por su actividad comercial, oficio y/o por el ejercicio profesional, sin distinguir el destino de los fondos– aquellas cuyos valores de ventas totales anuales expresados en pesos no superen los siguientes montos máximos, según el sector de actividad al que pertenezca la empresa, conforme a la definición de actividades del “Clasificador de Actividades Económicas (CLAE) – Formulario N° 883”:

Sector	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

(Montos vigentes a partir del 01/01/2018)

Cuando una empresa registre ventas en más de uno de esos sectores de actividad se tendrá en cuenta el sector cuyas ventas hayan sido las mayores. Si en algún sector de actividad la empresa supera los límites previstos para dicho sector, no será considerada MiPyME.”

Descripción General de la organización:

La empresa “Panificadora SC SRL” comenzó sus actividades en el año 1990, en un principio dedicada a la producción artesanal de productos farináceos, y en la actualidad brinda sus productos y servicios realizados de manera industrial, con mayor énfasis en la venta por mayor de entre otros productos: pizzas, pan de molde, pan dulce, roscas, pan de viena y hamburguesa, tostadas y grisines, etc. Además la empresa cuenta con una segunda actividad que es la venta por menor en una sucursal situada en barrio Yofre, de la localidad Capital de Córdoba.

La organización adopta la forma asociativa de SRL, y la administración central está a cargo de los dueños, tanto las actividades de compra, ventas, pagos, contabilidad, inversiones, planificación, recaen en éstos. La empresa se conforma de 20 empleados que se distribuyen entre las tareas de producción, limpieza, repartos/logística, ventas, atención al público (carece de un organigrama plasmado en un soporte, quizás una característica de este tipo de empresas, pero puede resultar conveniente realizarlo). En los meses de temporada alta, (septiembre a diciembre), la panificadora incorpora personal temporal para la producción del pan dulce, actividad que es una de las principales fuentes de ingresos.

Los productos de Panificadora SC, se venden en distintos mercados, principalmente en Córdoba, pero también en otras provincias del norte del país, para lo cual la Panificadora SC cuenta con una flota compuesta por: tres utilitarios FIAT Fiorino, un Camión marca IVECO DAILY, con el cual se realizan los fletes con pedidos embalados y paletizado. En el

depósito se utiliza una mulita de carga marca TOYOTA, para el movimiento de pallets dentro de la misma, y la carga del camión.

Los principales clientes de Panificadora SC: Supermercados “Delfín”, Supermercados “Cordiez”, Supermercados de Capitales de países asiáticos, Mayorista “CONCI”, Mayorista “CIPRIANO”, entre otros.

Análisis FODA

Ésta Pyme de la ciudad de Córdoba, busca crecer en el mercado, y sus objetivos de crecimiento van acompañados de la necesidad de financiación, y es a través de la utilización de Leasing que se pretende lograr el mismo.

Presentamos a continuación un análisis FODA de Panificadora SC

Fortalezas

- Experiencia y consolidación en el mercado.
- Desarrollo de productos.
- Amplias instalaciones.
- Desarrollo de proveedores.
- Recursos humanos capacitados.
- Logística interna y externa propia.

Oportunidades

- Mayor demanda.
- Desarrollo de nuevos mercados.
- Acceso a financiación.
- Ampliación de gama de productos.

Debilidades

- Falta de profesionalización de la administración.
- Falta de planificación formal.
- Falta de planificación financiera.

Amenazas

- Entrada de nuevos competidores.
- Aumento de precios de materias primas.
- Aumento de combustibles.

La oportunidad de acceso a financiación, por parte de la empresa, será motivo de análisis en éste trabajo, y se explicara el caso de la compra de un rodado utilitario marca Mercedes Benz modelo Sprinter, que es el que se ajusta a la necesidad de la organización, al ser caja cerrada y de amplia capacidad de carga.

Las opciones para nuestra PyMes de estudio son dos:

1. En primer lugar adquirir el Rodado directamente con la empresa concesionaria Mercedes Benz que brinda éste servicio financiero (Leasing directo).
2. O bien contratar con un banco que ofrece éste tipo de servicios de Leasing financiero (Leasing indirecto).

Aunque el Trabajo Final de Grado analiza la posibilidad de compra de un rodado, el mismo servirá como guía a la Panificadora, para conocimiento de la modalidad de contratación, análisis contable e impositivo, para la adquisición de cualquier bien mediante Leasing.

Pasos que la empresa debe seguir para contratar un leasing

- 1- Seleccionar el bien
- 2- Elegir el proveedor más conveniente
- 3- Negociar las condiciones de compra y el precio de contado
- 4- Seleccionar un operador de leasing y presentar solicitud de financiación
- 5- A partir de la aprobación de la solicitud, el dador se encargará de la tramitación de la compra y de la entrega del bien al tomador.

Ya seleccionado el bien en éste caso el Rodado utilitario, el tomador elije el proveedor más conveniente, que como mencionábamos si es Leasing directo es Mercedes Benz Financiera, y si es indirecto es otra entidad autorizada por BCRA a brindar servicios financieros, por ejemplo Banco BBVA. En el caso de la elección del Banco BBVA, éste pide una vez seleccionado el bien, la factura proforma, y después contactarse con el oficial de cuentas del banco para el análisis crediticio y la firma del contrato.

La boleta o factura proforma es un documento que el Tomador le encarga al Proveedor seleccionado para ser presentado al Dador, en ella consta el detalle (marca, modelo, nacionalidad, condiciones, especificaciones, etc.) del bien que se pretende adquirir mediante el LEASING, con la finalidad de informar el costo total de la operación, con la discriminación del IVA. Según AFIP “Las notas de pedido, órdenes de trabajo, presupuestos y/o documentos similares como es el caso de las facturas proforma, se deben identificar con la letra "X" y con la leyenda DOCUMENTO NO VALIDO COMO FACTURA”.

Documentación requerida al tomador para la contratación de Leasing en MERCEDES BENZ Financiera, y son requisitos en la mayoría de las instituciones financieras consultadas (Toyota, Banco Macro, BBVA)

1. Estatuto o contrato Social o contrato constitutivo
2. 2 últimos balances certificados en el CPCE

3. Comprobantes de servicios
4. 3 últimos pagos de IVA
5. 3 últimos pagos previsionales (AFIP 931)
6. Detalle de principales clientes y proveedores
7. Ultima DDJJ de ganancias con ticket de presentación y pago correspondiente

Éste capítulo nos presenta a la organización, y nos ayuda a comprender la oportunidad de financiación a través de la figura del Leasing, a su vez presenta información en relación a los pasos a seguir una vez definido el bien a adquirir, y por ultimo nos adelanta los requisitos necesarios para la sociedad al momento de solicitar la financiación mediante éste instrumento.

Capítulo II

Leasing: Concepto, aspectos generales



En este capítulo realizaremos una revisión de la bibliografía, destacando los aspectos relevantes de los contratos de leasing, las partes que intervienen en la operatoria, presentando a la organización las distintas entidades que ofrecen el servicio de financiamiento y recolectando información sobre los requisitos necesarios para acceder a la misma.

Concepto de LEASING:

Para poder cumplir con el objetivo general del Trabajo Final de Grado, primero comenzaremos con una conceptualización de Leasing extraída de la Ley 25.248 reglamentada por decreto N° 1038/2000:

“ARTÍCULO 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.”

A demás el artículo 2º de la citada ley, menciona el objeto del contrato:

“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.”

A su vez la Resolución Técnica N° 18 de la FACPCE, define los Arrendamientos y los clasifica en financieros y operativos, siendo los primeros, los que desarrollaremos en éste Trabajo de Grado

“4. ARRENDAMIENTOS

4.1. Definiciones Los vocablos y expresiones utilizados en esta sección tienen los significados que se indican a continuación: Arrendamiento: es un acuerdo por el cual una

persona (el arrendador) cede a otra (el arrendatario) el derecho de uso de un activo durante un tiempo determinado, a cambio de una o más sumas de dinero (cuotas). Arrendamiento financiero: es un tipo de arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, cuya titularidad puede ser transferida o no. En contraprestación, el arrendatario se obliga a efectuar uno o más pagos que cubren el valor corriente del activo y las cargas financieras correspondientes.”

El leasing o arrendamiento financiero es un producto financiero conformado por un contrato de arrendamiento con opción de compra mediante el cual una persona o empresa solicita a un banco, institución financiera o sociedad de leasing que adquiera la propiedad de un bien (generalmente maquinaria) para que posteriormente le ceda su uso a cambio del pago de rentas periódicas por un plazo determinado, y en el cual, una vez concluido, se tenga la opción de comprarle el bien.

El leasing puede considerarse como una forma de financiamiento ya que el banco o sociedad de leasing financian la adquisición de un activo fijo, pudiendo la empresa hacer uso de éste sin necesidad de tener que invertir o pagar el valor total del bien.

Clasificaciones de Leasing

- **Leasing operativo:** generalmente es de corto plazo, el que obviamente es menor a la vida útil del bien, el que no se afecta en forma específica a usuario alguno en particular.
- **Leasing financiero:** Es de largo plazo, los pagos cubren el costo del equipo, el tomador tiene la opción de comprar y admite dos variables:

- Directo: El dador cede su uso al tomador mediante un contrato de leasing.
- Indirecto: El dador lo adquiere a un fabricante para luego ceder su uso a un tomador.
- Sale and lease back: También denominado indirecto: una empresa transfiere la propiedad de un bien de uso a una institución financiera quien le abona su precio la que simultáneamente lo deja en alquiler.

Con respecto a los plazos de estos contratos se pactan de acuerdo a:

- Vida útil del bien.
- Entorno/perspectivas micro-macroeconómicas.
- Políticas de financiación de la empresa dadora.
- Nivel de riesgo del tomador.

TABLA ESTIMACION DE VIDA UTIL DE LOS BIENES. ANEXO DECRETO 1038/2000 CONTRATO DE LEASING (ver Anexo 1).

Con respecto a su instrumentación se lo debe formalizar mediante escritura pública cuando su objeto son inmuebles, y en el resto de los casos, se lo puede formalizar por contrato privado.

- **Leasing inmobiliario:** constituye una modalidad para el financiamiento ya no de bienes muebles, sino de inmuebles, facilitando así el acceso a viviendas familiares, como también la instalación o expansión de industrias o actividades que requieren de este tipo de inmobilizaciones y no cuentan con recursos para su adquisición

Aspectos generales de este tipo de contrato:

El leasing es una fórmula financiera que se destina a personas físicas o jurídicas con actividad empresarial o profesional, por lo que el bien o producto que se contrata bajo esta modalidad de financiación ha de quedar afectado, de forma exclusiva, a la actividad empresarial o profesional del arrendatario.

El leasing, por tanto, reúne una serie de características particulares que es necesario conocer antes de optar por ésta fórmula para financiar la inversión inicial de nuestro proyecto o negocio:

- El alquiler con derecho a compra significa que, durante el periodo de arrendamiento, se transfiere exclusivamente el derecho a utilizar el bien arrendado.
- La propiedad del bien o producto sólo se transfiere en el momento en el que el arrendatario decide adquirir finalmente el bien arrendado mediante la modalidad de leasing.
- El arrendatario puede ejercer su derecho de opción de compra una vez finalizado el contrato. De ésta forma, el arrendado ha de comprometerse a vender el bien por el valor residual del mismo.
- El mantenimiento del bien se lleva a cabo por cuenta del arrendatario. Aunque el titular del bien sea el arrendatario, quien corre los gastos por el deterioro o la pérdida del bien será el arrendatario. Además, el contrato de leasing suele llevar aparejada una cláusula que permite al arrendador efectuar revisiones periódicas sobre el bien arrendado para comprobar el buen estado y funcionamiento del mismo.
- Además, el arrendatario está obligado a contratar un seguro sobre el bien o producto, por lo que el arrendador puede solicitar el justificante de que el

arrendatario ha contratado dicha póliza y de que está al corriente en el pago de las cuotas.

- En caso de incumplimiento por parte del arrendatario, el arrendador puede resolver el contrato y recuperar el bien o producto arrendado.
- La contratación de los bienes se incluye como parte del inmovilizado en el balance del arrendatario
- La carga financiera constituye un gasto que es fiscalmente deducible. Es decir, es la entidad de leasing la que hace frente al pago de los impuestos indirectos, como el IVA, de la adquisición del bien.

El Leasing y las PYMEs

El leasing es muy recomendable para PYMEs que necesitan una gran inversión inicial en inmovilizado tangible, pero que no están en condiciones para destinar los recursos financieros suficientes para su adquisición.

Así, los bienes que suelen financiarse mediante ésta fórmula suelen ser:

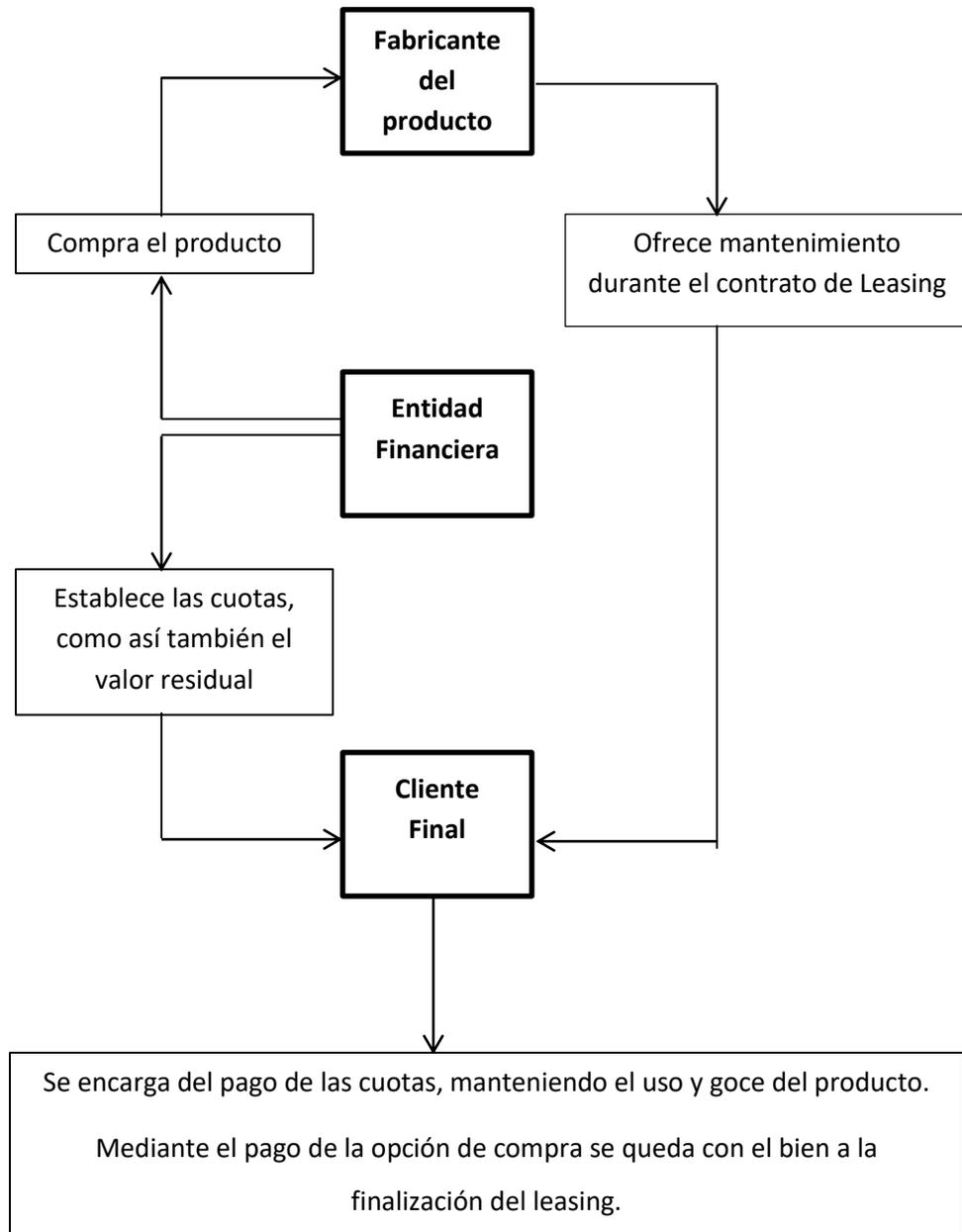
- Vehículos comerciales y sistemas de transporte
- Maquinaria
- Mobiliario
- Equipamiento, especialmente informático

Los beneficios del leasing

- Permite a los pequeños negocios obtener el uso de algunos bienes, como puede ser mobiliario, maquinaria o equipamiento para sus negocios sin necesidad de hacer un gran desembolso inicial.
- El periodo de leasing permite al autónomos y emprendedores evaluar si el bien arrendado se ajusta correctamente a las necesidades de su negocio y, en caso afirmativo, puede optar por la compra del bien por su valor residual, sin necesidad de tener que abonar el valor de las cuotas previamente pagadas.
- Dota a los negocios de gran flexibilidad, permitiendo rotar los bienes y servicios cada cierto periodo de tiempo, adaptando dichos bienes a las necesidades y demandas que el negocio pueda tener en cada momento.
- Protección contra obsolescencia, el arrendamiento reduce el riesgo de obsolescencia para el arrendatario y en muchos casos el riesgo pasa al arrendador en forma del valor residual.
- Flexibilidad, el arrendamiento puede contener disposiciones menos restrictivas que las de otros convenios de deuda. Los arrendadores pueden hacer innovaciones y formular contratos que se adapten a las necesidades especiales de la compañía.
- Se puede financiar el 100% de la inversión.
- Se trata también de una modalidad con gran flexibilidad en periodos de contratación, cuotas y acceso a servicios.
- Una de las principales ventajas de ésta modalidad financiera son las exenciones fiscales: tanto la recuperación del coste del bien, salvo que el bien que se haya adquirido sea un terreno u otro activo no amortizable, como los intereses que integran la cuota son 100% deducibles

- La fórmula del leasing nos permite amortizar mucho más rápido los bienes arrendados y pagar muchos menos impuestos durante los primeros años.

Gráficamente:



Como se puede apreciar en el gráfico anterior en la contratación de un leasing suelen participar tres actores distintos:

- a) Proveedor del bien, que se lo vende a la empresa de leasing.
- b) Empresa de leasing que adquiere el bien al proveedor y se lo alquila al cliente final a cambio de una cuota.
- c) Cliente quién utiliza el bien y atiende los pagos periódicos establecidos por la empresa de leasing.

Hay que dejar claro que el cliente no tendrá la propiedad del bien sino tan sólo su posesión.

Justificación de utilizar el tipo de contratación

Optamos por aplicar esta herramienta en la empresa en análisis por las siguientes razones:

Desde el punto vista estratégico si analizamos las últimas estadísticas que provee la Asociación de Leasing en Argentina (ALA), nuestro país ocupa el puesto número 6 en el mercado latinoamericano con un crecimiento proyectado del 35% sobre las estadísticas del año pasado (2017), con lo cual muestra la recuperación de esta actividad con respecto a otras opciones financieras para la adquisición de bienes de capital.

El leasing es un método de financiación sumamente ventajoso para pequeñas y medianas empresas que permite adquirir activos físicos, sin compromiso de capital inicial. De esta manera la empresa puede destinar los recursos que hubiera destinado a la adquisición de equipos y maquinarias, para el desarrollo de otras actividades, lo que permite no solo la diversificación, sino el uso racional de los fondos líquidos de la empresa.

Es el medio más apto y económico para adaptar la estructura de la empresa a las innovaciones derivadas del avance tecnológico, constituyendo una herramienta que contribuye al fomento de la inversión productiva.

Con respecto al canon que va a abonar la empresa, las partes tienen completa libertad para convenir el monto del canon.

El canon se integra con diversos rubros como:

- A) Valor locativo
- B) Valor de amortización
- C) Costos financieros.
- D) Los riesgos inherentes a la conservación del bien
- E) Gastos administrativos y servicios.

En términos generales, el leasing con respecto a la tasa de interés es un poco más caro que un crédito tradicional, pero tiene ventajas impositivas, financieras y contables que lo hace una herramienta competitiva al momento de definir realizar una inversión.

Factores del Leasing

Si se opta por ésta fórmula de financiación, se deberá tener en cuenta algunos factores:

- Uno de los aspectos más interesantes de ésta forma de financiación es la opción a compra final. Sin embargo, son muchos los casos en los que el arrendatario termina por no adquirir el bien en éste caso, se puede estudiar otro tipo de fórmulas, como el renting, donde las cuotas de arrendamiento pueden ser inferiores.
- Antes de firmar el contrato de leasing, se estudia con detenimiento los componentes de la cuota: al coste de recuperación que conforma la base de la cuota deberá sumarle los intereses y la posibilidad de que se incluya la prima de riesgo.

- Tener en cuenta también el periodo mínimo por el cual deberás mantener el contrato y las posibles cláusulas asociadas: revisiones del producto, penalizaciones en caso de incumplimiento, etc.
- Si las ventajas fiscales (como las deducciones y la posibilidad de amortizar los bienes de forma más rápida) son la principal razón por la que optamos a este tipo de financiación, deberemos estudiar su conveniencia en profundidad y valorar si, por ejemplo, podremos mantener un contrato mínimo de dos años para bienes muebles y de 10 para bienes inmuebles para acceder a las ventajas fiscales relativas a la amortización.

A modo de cierre, podemos decir que éste capítulo compila información relevante de los aspectos a saber por parte de la organización, como distintos tipos de Leasing, información relevante en cuanto a su marco regulatorio, las partes intervinientes en el Leasing, la instrumentación del contrato, obligaciones de las partes, conceptos, los beneficios de adquirir bienes a través del mismo, entre otros.

Capítulo III

Tratamiento Contable e Impositivo del Leasing



En éste capítulo vamos a analizar el tratamiento contable e impositivo que debe realizar la empresa que toma bienes en Leasing en el país, al adquirirlos y en los distintos momentos, por ejemplo el pago del canon.

El capítulo va a ayudar a entender las definiciones de Arrendamiento de la Resolución Técnica nº 18 de la FACPCE, y la manera en que la organización lleva la contabilidad y expone la información sobre los bienes adquiridos mediante éste tipo de contratos que estamos analizando.

A su vez estudiaremos el tratamiento impositivo, recabando información del marco regulatorio de éste tipo de adquisición de bienes.

Tratamiento contable de Leasing

Caracterización de arrendamiento financiero u operativo

La RT16 dispone respecto del atributo de esencialidad que debe tener la información contenida en los estados contables, que “Para que la información contable se aproxime a la realidad, las operaciones y hechos deben contabilizarse y exponerse basándose en su sustancia y realidad económica. Cuando los aspectos instrumentales o las formas legales no reflejen adecuadamente los efectos económicos de los hechos o transacciones, se debe dar preeminencia a su esencia económica, sin perjuicio de la información, en los estados contables, de los elementos jurídicos correspondientes”. De aquí se infiere que, para caracterizar un arrendamiento como financiero u operativo, debe tenerse en cuenta la sustancia de la operación, más allá de la forma jurídica utilizada.

Sobre el atributo de esencialidad, podemos decir que es la prevalencia de la sustancia sobre la forma.

Éste párrafo que precede, contiene información importante, ya que en el mismo se interpreta la importancia de la contabilización de los hechos, además de que la organización en análisis está en constituida como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, debiendo por tal motivo, llevar registros de los hechos y presentar Estados contables.

Para comenzar volvemos a transcribir la definición de arrendamientos, de la Resolución Técnica número 18 de la FACPCE, y demás conceptos relacionados a Leasing:

“Arrendamiento: es un acuerdo por el cual una persona (el arrendador) cede a otra (el arrendatario) el derecho de uso de un activo durante un tiempo determinado, a cambio de una o más sumas de dinero (cuotas).

Arrendamiento financiero: es un tipo de arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado, cuya titularidad puede ser transferida o no. En contraprestación, el arrendatario se obliga a efectuar uno o más pagos que cubren el valor corriente del activo y las cargas financieras correspondientes.

Arrendamiento operativo: es cualquier arrendamiento que no sea financiero.

Valor corriente: es la suma de dinero por la cual se puede intercambiar un activo o cancelar una deuda, entre un comprador y un vendedor experimentados, en una transacción libre.

Vida económica: es el período estimado, contado desde el comienzo del arrendamiento, a lo largo del cual la empresa espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.

Tasa de interés implícita en el arrendamiento: es la tasa de descuento que, al comienzo del arrendamiento, produce la igualdad entre el valor corriente del activo arrendado, y la

suma de los valores descontados de las cuotas mínimas por el arrendamiento y el valor residual no garantizado.

Cuotas mínimas: son los pagos que el arrendatario está obligado a efectuar con motivo del arrendamiento, excluyendo las cuotas contingentes, los servicios y los impuestos, más:

a) en el caso del arrendatario: todo importe garantizado por él o por alguien relacionado con él;

b) en el caso del arrendador, cualquier valor residual que se le garantice (por el arrendatario, por alguien relacionado con éste, o cualquier tercero independiente);

c) el pago necesario para ejercitar la opción de compra (si el arrendatario posee la opción, a un precio notablemente menor que el valor corriente del bien, al momento en que la opción se vaya a ejercitar).

Cuotas contingentes: son aquellas cuyos importes no han sido fijados de antemano y se determinan sobre la base de factores distintos al mero paso del tiempo.

Valor residual no garantizado: es la parte del valor residual del activo arrendado, cuya realización no está asegurada o queda garantizada exclusivamente por un tercero relacionado con el arrendador.”

Tipos de arrendamientos

Informe 27 Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECyT), y RT 18 FACPCE

“4.2. Tipos de arrendamiento La caracterización de un arrendamiento como financiero u operativo debe basarse más en la sustancia de la transacción que en la forma del contrato. Estas son algunas situaciones en las que un arrendamiento debería clasificarse como financiero:

a) el contrato transfiere la propiedad del activo al arrendatario al final del término del arrendamiento;

- b) el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea lo suficientemente más bajo que el valor corriente esperado a la fecha de ejercicio de la opción, de manera que, al inicio del arrendamiento, sea razonablemente seguro que la opción se ejercerá;
- c) el plazo del arrendamiento cubre la parte principal de la vida económica del activo;
- d) al inicio del arrendamiento el valor descontado de las cuotas mínimas equivale sustancialmente al valor corriente del activo arrendado;
- e) la naturaleza de los activos arrendados hace que sólo el arrendatario pueda utilizarlos sin incorporarles mayores modificaciones;
- f) el arrendatario tiene la posibilidad de resolver el contrato, haciéndose cargo de las pérdidas que tal cancelación motive;
- g) las ganancias y pérdidas motivadas por las fluctuaciones del valor residual razonable del activo, recaen sobre el arrendatario;
- h) el arrendatario tiene la posibilidad de prorrogar el arrendamiento durante un segundo período, con cuotas sustancialmente menores que las del mercado.”

Como menciona el informe 27 del CECyT “En definitiva lo que procura la norma contable es identificar la transferencia sustancial al tomador de todos los riesgos y ventajas inherentes del bien arrendado. Así, el profesional deberá aplicar el tratamiento contable analizando estas características por sobre la mera nominación de los contratos.”

Según RT 18 FACPCE

“4.3. Arrendamientos financieros

4.3.1. Contabilidad del arrendatario

Los arrendamientos financieros deben ser tratados del mismo modo que una compra financiada, tomando como precio de la transferencia del bien arrendado al importe que sea menor entre: a) el establecido para la compra del bien al contado; y b) la suma de los valores descontados de las cuotas mínimas del arrendamiento (desde el punto de vista del arrendatario). Para el cálculo de los valores descontados se utilizará la tasa de interés implícita del arrendamiento. Si el arrendatario no la pudiese determinar, empleará la tasa de interés que debería pagar por incrementar su pasivo.

4.3.2. Contabilidad del arrendador

4.3.2.1. Caso general Los arrendamientos financieros deben reconocerse como una cuenta por cobrar, por un importe igual al valor descontado de la suma de:

- a) las cuotas mínimas por el arrendamiento (desde el punto de vista del arrendador); y
- b) cualquier valor residual no garantizado. Para el cálculo del valor descontado se utilizará la tasa de interés implícita del arrendamiento. La medición del valor residual no garantizado se revisará periódicamente. De producirse su desvalorización permanente, se revisará la distribución de los resultados financieros a lo largo del plazo de arrendamiento y se reconocerá un resultado por cualquier diferencia entre: a) la medición original más los resultados financieros devengados, calculados considerando el valor residual anteriormente determinado; y b) la medición original más los resultados financieros devengados, calculados considerando el nuevo valor residual.

4.3.2.2. Caso en que el arrendador es productor o revendedor El arrendador que es productor o revendedor, reconocerá los resultados derivados de una venta considerando:

- a) como precio de venta al menor importe entre el valor corriente del activo, y el valor descontado de los pagos mínimos (desde el punto de vista del arrendador), calculados con una tasa que refleje las evaluaciones del mercado sobre el valor tiempo del dinero y los riesgos específicos de la operación;

b) como costo del bien vendido a su medición contable menos el valor descontado de su valor residual no garantizado.

4.6.1. Arrendamiento financiero

Cuando el arrendamiento sea financiero se presume, sin admitir prueba en contrario, que la operación es un préstamo que el arrendador le realiza al arrendatario, con el activo como garantía. En consecuencia, se mantendrá el activo en la contabilidad del arrendatario y no se reconocerá ningún resultado por la operación de venta.”

Bienes en Leasing: ACTIVOS

Los bienes adquiridos mediante Leasing, son considerados activos para la empresa, de acuerdo a lo que expresa la Resolución técnica 16 de la FACPCE, en su punto 4.1

“4.1.1. Activos Un ente tiene un activo cuando, debido a un hecho ya ocurrido, controla los beneficios económicos que produce un bien (material o inmaterial con valor de cambio o de uso para el ente). Un bien tiene valor de cambio cuando existe la posibilidad de: a) canjearlo por efectivo o por otro activo; b) utilizarlo para cancelar una obligación; o c) distribuirlo a los propietarios del ente. Un bien tiene valor de uso cuando el ente puede emplearlo en alguna actividad productora de ingresos. En cualquier caso, se considera que un bien tiene valor para un ente cuando representa efectivo o equivalentes de efectivo o tiene aptitud para generar (por sí o en combinación con otros bienes) un flujo positivo de efectivo o equivalentes de efectivo. De no cumplirse este requisito, no existe un activo para el ente en cuestión. La contribución de un bien a los futuros flujos de efectivo o sus equivalentes debe estar asegurada con certeza o esperada con un alto grado de probabilidad, y puede ser directa o indirecta. Podría, por ejemplo, resultar de:

- a) su conversión directa en efectivo;
- b) su empleo en conjunto con otros activos, para producir bienes o servicios para la venta;

- c) su canje por otro activo; d) su utilización para la cancelación de una obligación;
- e) su distribución a los propietarios. Las transacciones o sucesos que se espera ocurran en el futuro no dan lugar, por sí mismas, a activos.”

Momentos a contabilizar en Arrendamientos Financieros

ETAPAS:

Transcribiendo a Sirena y Fernández (2004)

- Suscripción del contrato.
- Entrega del bien.
- Pago del canon.
- Ejercicio de la opción de compra.

Tratamiento impositivo

Impuesto a las Ganancias:

TRATAMIENTO DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS EN EL LEASING QUE DEBE APLICAR EL TOMADOR:

En primer lugar, se debe determinar si el leasing se asimila a operaciones financieras, de locación o de compraventa. Para ello se debe analizar la operación según las pautas establecidas en el art. 2 del decreto 1038/2000 que se detallan a continuación:

a) Los contratos de leasing asimilados a operaciones financieras:

Condiciones:

- Los dadores deben ser:

- Entidades financieras regidas por la Ley Nº 21.526
 - Fideicomisos financieros constituidos conforme a la Ley Nº 24.441
 - Empresas que tengan por objeto principal la celebración de esos contratos y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras.
- La duración del contrato debe ser superior a los siguientes porcentajes:
 - 50 % (cincuenta por ciento) de la vida útil del bien, si se trata de un bien mueble.
 - 20% (veinte por ciento) de la vida útil del bien, si se trata de un bien inmueble no destinado a vivienda.
 - 10% (diez por ciento) de la vida útil del bien, si se trata de un bien inmueble destinado a vivienda. La vida útil del bien se determina según Tabla anexada al Decreto 1.038/2000 (La cual detallamos en el capítulo anterior).
 - Se debe fijar un importe cierto y determinado como precio para el ejercicio de la opción de compra. (En el boletín oficial, Decreto 1.038, 2000).
 - Tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias, durante el plazo de vigencia del contrato:

El tomador que afecte los bienes objeto del contrato de leasing a actividades que generen ganancias gravadas, deberá deducir el valor total de los cánones imputables a cada ejercicio fiscal, hasta el ejercicio de la opción de compra por parte de tomador, la finalización del contrato por vencimiento del plazo de duración o la renovación del mismo.

En el caso de que el contrato de leasing tenga como objeto un automóvil, se debe tener en cuenta la limitación establecida en el art. 88 inc. I) de la ley 20.628, que determina que no serán deducibles las amortizaciones ni pérdidas por desuso, correspondientes a automóviles y al alquiler de los mismos (incluidos los derivados de contratos de leasing),

en la medida que excedan lo que correspondería deducir con relación a automóviles cuyo costo de adquisición, importación o valor de plaza, sea superior a \$20.000 (neto de I.V.A.) al momento de su compra, despacho a plaza, habilitación o suscripción del respectivo contrato según corresponda. Tampoco, son deducibles los gastos en combustibles, lubricantes, patentes, seguros, reparaciones ordinarias y en general todos los gastos de mantenimiento y funcionamiento de automóviles, en cuanto excedan el importe anual que fije la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

Esas limitaciones, no son aplicables en el caso de los automóviles cuya explotación constituye el objeto principal de la actividad gravada, como por ejemplo, alquiler, taxis, remises, viajantes de comercio, entre otros. (BOLETÍN OFICIAL, Ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias).

b) Los contratos de leasing asimilados a operaciones de locación:

Son los contratos que no cumplen con las condiciones establecidas en el art. 2 del Decreto Reglamentario 1.038 para ser asimilados a operaciones financieras, o los que aun cumpliendo con esos requisitos deben determinar el precio del ejercicio de la opción de compra según procedimientos o pautas pactadas al momento de ejercerse la misma. Por ejemplo, un contrato de leasing que establece como precio de la opción de compra el valor de plaza del bien al momento de ejercerse la misma.

El tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias de los contratos de leasing asimilados a operaciones de locación es similar al tratamiento impositivo aplicado en contratos de leasing asimilados a operaciones financieras.

c) Los contratos de leasing asimilados a operaciones de compraventa financiadas:

Son contratos que están encuadrados en el art. 4 del Decreto 1.038, denominados contratos de leasing asimilados a operaciones de locación, en los que el precio fijado para la opción de compra es inferior al costo computable atribuible al bien en el momento en

que se ejerza la opción. Estos contratos son considerados frente al Impuesto a las Ganancias como una operación de venta financiada.

Tratamiento Impositivo durante el plazo de vigencia del contrato:

El tomador incorporará el bien a su patrimonio al precio de venta, que está compuesto por el valor de recupero del capital contenido tanto en los cánones como en la opción de compra. Ese precio será utilizado para el cálculo de las amortizaciones impositivas del bien, que podrá deducir del Impuesto a las Ganancias además de los intereses devengados de la financiación. Puede darse el caso de que el tomador devuelva el bien objeto del leasing al dador o sustituya el bien por medio de un nuevo contrato. En este caso, se debe rectificar las declaraciones juradas del impuesto a las ganancias, tanto del dador como del tomador; para ello se determinará en el Impuesto a las Ganancias del período fiscal en que ese hecho se produzca las diferencias entre los montos computados y los que deberían haberse considerado para una operación de locación.

d) Contrato del Leasing Sale and lease back:

El tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias de los contratos de leasing sale and lease back es similar al tratamiento impositivo aplicado en contratos de leasing asimilados a operaciones financieras.

- **Régimen de retención en el impuesto a las ganancias:**

- Tomador Responsable Inscripto en el Impuesto las Ganancias:

Cuando el concepto sujeto a retención son los cánones correspondientes a contratos de leasing cuyo objeto sea un bien mueble o inmueble, se consideran “alquileres”, por lo que la alícuota a aplicar es del 6% sobre el excedente de \$ 1.200. En cambio, cuando se produce el ejercicio de la opción de compra de un bien mueble, se considera como una enajenación del mismo, por lo que la alícuota a aplicar es del 2% sobre el excedente de \$12.000.-

- Tomador Responsable No Inscrito en el Impuesto a las Ganancias:

En este caso, tanto si el concepto sujeto de retención son los cánones como el precio de la opción de compra, la alícuota que debe aplicarse es del 28%.

- Excepción de retención:

En el caso de los contratos de leasing en los cuales el dador es una entidad financiera regulada por la ley 21.526, los cánones del contrato de leasing asimilado a operaciones financieras, se consideran conceptos no sujetos a retención en el impuesto a las ganancias.

TRATAMIENTO DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS EN EL LEASING QUE DEBE APLICAR EL DADOR:

En la ley 20.628 de Impuesto a las Ganancias, se describen tres tipos de contratos de leasing:

a) Los contratos de leasing asimilados a operaciones financieras:

- Tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias durante el plazo de vigencia del contrato.

Según el art. 2 del Decreto Reglamentario 1.038/2000, la base imponible del dador en el Impuesto a las Ganancias es la ganancia bruta que obtiene, que se calcula haciendo la diferencia entre la sumatoria de los cánones y el valor de recupero del capital, determinada a continuación.

$$\text{Ganancia Bruta} = \sum \text{Cánones} - \text{Valor de Recupero del Capital}$$

Recupero de capital = Costo – Valor Residual

Periodos de alquiler

- Tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias en el momento que el tomador ejerce la opción de compra:

Cuando el tomador ejerce la opción de compra, el dador debe considerar como costo computable del bien, en la determinación del impuesto a las ganancias, el monto que resulte de deducir al costo del bien el capital recuperado mediante el cobro de los cánones hasta ese momento.

De acuerdo con el art. 3 del Decreto Reglamentario 1038, el precio de venta no puede ser inferior al precio de la opción de compra fijado en el respectivo contrato. Además, se debe tener en cuenta que, en el caso de ejercer la opción de compra antes de la finalización del contrato, se determinará como costo del bien el precio de su adquisición adicionándole el recupero del capital de los cánones correspondientes a los períodos posteriores y el de aquél en que dicha opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

En el caso que el tomador no ejerza la opción de compra y devuelva el bien al dador o renueve el contrato, el costo computable del bien para el dador, menos el capital recuperado mediante el cobro de los cánones devengados correspondientes al contrato vencido o renovado.

b) Los contratos de leasing asimilados a operaciones de locación:

- Tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias durante el plazo de vigencia del contrato:

Para determinar la base imponible del dador, se debe considerar el importe de los cánones como ganancias gravadas y como deducción admitida la amortización anual correspondiente a los bienes destinados a la generación de ganancias gravadas. Esta deducción se calcula, dividiendo el costo o valor de adquisición del bien por los años de su vida útil probable.

Amortización impositiva anual=Costos de Adquisición

Vida Útil del Bien

- Tratamiento impositivo frente al Impuesto a las Ganancias, en el momento que el tomador ejerce la opción de compra:

Para determinar la ganancia bruta del dador en el caso de la venta de un bien mueble amortizable, se deducirá del precio de venta el costo de adquisición, que se obtiene deduciendo del costo de adquisición del bien (por ejemplo, un automóvil, una máquina agrícola, etc.) las amortizaciones ordinarias, según lo establece el art. 58 de la Ley 26.628.

De acuerdo con el art. 4 del Decreto 1.038, el precio de venta no puede ser inferior al precio de la opción de compra fijado en el contrato. En el caso de ejercer la opción de compra antes de la finalización del contrato, se determinará como costo del bien, el precio de venta adicionándole las amortizaciones contenidas en los cánones correspondientes a los períodos posteriores y el de aquel en que la opción se ejerza, si su pago no procediera a raíz de ese ejercicio.

e) Los contratos de leasing asimilados a operaciones de compraventa financiadas:

- Tratamiento Impositivo durante el plazo de vigencia del contrato:

El dador debe determinar la ganancia bruta de la venta deduciéndole al importe que resulta de la sumatoria de los cánones más el precio de la opción de compra, el valor de recupero del capital. Dicha ganancia, forma parte de la base imponible del impuesto a las ganancias.

Ganancia mínima presunta:

EL IMPUESTO A LA GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA EN EL LEASING:

El Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (IGMP), se encuentra regulado por la ley 25.063.

- Durante el plazo de duración del contrato de leasing, es el dador el que debe incluir el bien en la determinación de este tributo por poseer la titularidad del bien. Desde el momento en que el tomador adquiere la propiedad del bien, ejerciendo la opción de compra, debe incluir el bien objeto de leasing en la determinación del IGMP, esto si no le corresponde ninguna de las exenciones establecidas en el art. 3 de la Ley 25.063.

- TRATAMIENTO IMPOSITIVO DE EMPRESAS DE LEASING (DADOR) FRENTE AL IMPUESTO A LA GANANCIA MÍNIMA PRESUNTA:

Las empresas que tengan por objeto principal la celebración de contratos de leasing regulados por la ley 25.248, y en forma secundaria realicen exclusivamente actividades financieras, y los fideicomisos financieros constituidos conforme a las disposiciones de los arts. 19 y 20 de la ley 24.441, deben considerar como base imponible del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el 20% del valor de sus activos gravados.

Impuesto al Valor Agregado (IVA):

EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN EL LEASING:

- Régimen de percepción en el impuesto al valor agregado en el contrato de Leasing:

Según R.G. de A.F.I.P. 3.337, en el caso de contratos de leasing cuyo objeto es un bien con carácter de bien de uso para el tomador, no es aplicable el régimen de percepción en ninguna etapa del contrato. Tampoco resulta aplicable dicho régimen cuando el tomador, a su vez, es agente de retención del I.V.A.

- Régimen de retención en el impuesto al valor agregado en el Leasing:

La R.G. 2.854/2010 de A.F.I.P., en su art. 5°, inciso e), establece dentro de los sujetos excluidos de sufrir retenciones, a los dadores de cosas muebles en los contratos de leasing comprendidos en el Título II de la ley 25.248 y en los apartados I y III del Decreto 1.038.

- Tratamiento del impuesto al valor agregado en el Leasing:

El Impuesto al Valor Agregado está regulado en la ley 23.349, que en su art. 5° inciso g) norma acerca del hecho imponible de las operaciones de locación de cosas muebles con opción a compra que no encuadren en el régimen de leasing previsto por la ley 25.248. En cambio, el tratamiento impositivo frente al Impuesto al Valor Agregado de las operaciones reguladas en la ley 25.248 está contemplado en el decreto reglamentario 1.038.

- Contratos de leasing regulados en el 25.248, cuyo objeto sean bienes muebles:

Deben tratarse como “locación de bienes” durante el período que dure la locación de los bienes, y como transferencia a título oneroso o compraventa, en el momento de ejercicio de la opción de compra.

El hecho imponible se perfecciona, según el art. 22 de la Ley 25.248, en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuere anterior, de los respectivos cánones y del precio de la opción de compra establecido en el contrato.

- Cómputo del Crédito Fiscal del Impuesto al Valor Agregado:

En el caso de contratos de leasing que tienen como objeto automóviles, la ley 23.349 en su art. 12 establece que el tomador puede computar el crédito fiscal respecto a los cánones y la opción de compra, mientras no excedan los montos que correspondería computar en relación a automotores cuyo costo de importación o valor de plaza fuera de hasta \$ 20.000 al momento de suscripción del contrato. Es decir que si el valor de plaza o importación vehículo al momento de la suscripción del contrato, es menor o igual a \$20.000 el tomador puede computar la totalidad del crédito fiscal. En cambio, si el valor excede de \$20.000, el cómputo del crédito fiscal se calcula tomando como base \$20.000 y aplicándole la alícuota correspondiente. La limitación mencionada precedentemente no será aplicable a los bienes que tengan carácter de bienes de cambio o constituyan el objetivo principal de la actividad gravada, como, alquiler, taxis, remises, viajantes de comercio, entre otros.

- Régimen opcional: cómputo anticipado del Débito Fiscal:

Este régimen establece que las partes de los contratos que tienen como objeto la locación con opción a compra de cosas muebles pueden convenir contractualmente por incrementar el débito fiscal del primer canon o de los primeros cánones en un importe distribuido uniformemente entre ellos, equivalente a la suma de la reducción de los débitos fiscales correspondientes a los cánones posteriores al último cuyo débito fiscal se incrementa. Los incrementos de los débitos fiscales deberán facturarse en forma discriminada y se computarán para la determinación del impuesto en el momento de devengarse el pago o en el de su percepción, el que fuere anterior.

En el momento en que el tomador ejerce la opción de compra, este impuesto incrementado o disminuido, se computará como Crédito Fiscal para el tomador Responsable Inscrito en el Impuesto al Valor Agregado al que se le facture.

- Régimen de Financiamiento del Impuesto al Valor Agregado:

Este régimen opcional les permite a las sociedades que tengan por objeto principal la celebración de contratos de leasing financiar sin interés el pago correspondiente al impuesto al valor agregado de operaciones de adquisición o importación definitiva de bienes muebles que tengan por destino operaciones de leasing. Esta financiación, debe ser abonada en su totalidad antes de producirse la cancelación del contrato de leasing, cualquiera fuera la causa.

Impuesto sobre los Bienes Personales

IMPUESTO SOBRE LOS BIENES PERSONALES EN EL LEASING:

Durante el plazo de duración del contrato, es el dador quien debe incluir el activo en la determinación del Impuesto sobre los Bienes Personales, por poseer su propiedad. En cambio, cuando el tomador ejerce la opción de compra, es decir, adquiere la propiedad del activo, debe comenzar a incluirlo en la determinación del IBP (Impuesto sobre bienes personales).

Impuesto sobre los Ingresos Brutos:

Impuesto sobre los ingresos brutos en el leasing:

Este impuesto es de carácter local.

En la provincia de Córdoba: este impuesto se regula en el Código Tributario Provincial (C.T.P) y en la Ley Impositiva Anual (Ley 9.875/2012). En general, en cada jurisdicción este impuesto grava el ejercicio habitual y a título oneroso del comercio, industria, profesión,

oficio, negocio, locación de bienes, obras y servicios, entre otros, llevado a cabo en la misma.

El impuesto a los ingresos brutos no alcanza al tomador del leasing porque la adquisición de un bien de uso no es un hecho imponible previsto para dicho impuesto.

Impuesto de Sellos:

Impuesto a los sellos en el Leasing:

Los contratos de leasing quedan alcanzados por el Impuesto de Sellos en dos momentos diferentes. Uno hace referencia al período de locación, en la cual se considera como base imponible la sumatoria de los cánones, y el segundo se refiere al momento en que el tomador ejerce la opción de compra, es decir cuando se formaliza una enajenación de un bien mueble o inmueble.

En la Provincia de Córdoba:

El impuesto de sellos de la provincia de Córdoba está regulado en el Código Tributario de la Provincia de Córdoba (Ley 6.006). Este tributo grava todos los actos, contratos, operaciones de carácter oneroso instrumentados en la provincia de Córdoba o fuera de la misma.

Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios:

Si el pago de los cánones y de la opción de compra se realiza mediante débito en cuenta corriente bancaria o a través de cheques, se perfecciona el hecho imponible del impuesto sobre los débitos y los créditos.

Régimen de Facturación y Registración en el contrato de Leasing:

La Resolución General de A.F.I.P. N° 1415 regula la emisión de comprobantes, registración de operaciones e información.

La resolución no fija ningún tratamiento especial para las operaciones de leasing, por lo que el dador debe emitir la factura pertinente cumpliendo con todos los requisitos formales.

En cambio, en el caso que el dador sea una entidad financiera regida por la ley 21.526, según lo establece la R.G. de A.F.I.P. N° 1415 en su anexo I, inciso a), denominado “Excepciones a la obligación de emisión de comprobantes”, esta entidad queda exceptuada de emitir factura y solo debe extender un comprobante que contenga los datos del tomador y del dador, el detalle de la operación y el monto del Impuesto al Valor Agregado correspondiente, a los fines que el tomador pueda computar el crédito fiscal.

A modo de cierre podemos mencionar que el capítulo “Tratamiento Contable e Impositivo del Leasing”, nos da una detallada información sobre el marco regulatorio del Leasing, y ayuda a entender cómo debe la organización llevar a cabo sus registraciones contables, y el tratamiento frente a los distintos impuestos, para la liquidación de los mismos.

En el desarrollo del capítulo 3, exponemos a cerca de la temática que vamos a ejemplificar, en el capítulo 4 analizaremos los datos reales proporcionados por la entidad que financia el bien a adquirir por parte de la empresa, y los datos obtenidos a través de la boleta proforma.

Capítulo IV

Análisis de Datos



En éste capítulo vamos a presentar un caso de adquisición de un rodado, por parte de la organización en cuestión, utilizando Leasing o Arrendamiento financiero para la adquisición del mismo, a través de una entidad financiera, más concretamente el Banco BBVA Francés.

Análisis de datos desde el punto de vista del tomador del Leasing

En el presente se analizarán desde el punto de vista del **tomador** del Leasing:

- Calculo del valor actual.
- Calculo de amortización de capital e intereses.
- Registros contables a realizar en los distintos momentos (recepción del bien, pago del canon, ejercicio de la opción de compra, etc).
- Calculo de las deducciones del impuesto a las ganancias.
- I.V.A.

Los temas que ampliaremos en éste capítulo, se corresponden a los desarrollados en el informe 27 del CECyT de la FACPCE “Tratamiento contable de los arrendamientos financieros”, y que a nuestro entender son los más relevantes a estudiar del tema Leasing, y su tratamiento contable e impositivo.

Para llevar adelante el presente trabajo, vamos a seguir los lineamientos del Informe N° 27 del Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECyT) de la Federación Argentina de Concejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), y analizar el caso de la Empresa Panificadora SC SRL, y su caso de arrendamiento financiero.

Para comenzar con el caso de aplicación, cabe mencionar que para fines prácticos se trabajará con la boleta proforma de la concesionaria Naum e Hijos S.A., para la adquisición de un rodado marca POISSON Lifan, versión truck modelo 2018. Cuyos datos en la factura

proforma son: precio de contado del vehículo \$332.000; gestoría y fletes (patentamiento) por \$25.000. I.V.A.: 21%

Comisión del Banco 1,5%, total: \$5355.

Canon mensual: \$ 16409.

Seguro del Rodado \$1500.

La entidad financiera que interviene en la operatoria es el Banco Francés BBVA, condiciones: campaña M200, TNA 0,45, plazo de la operación 36 meses, opción de compra 10 % (\$35700) del valor.

La tasa de interés que el tomador tendría que pagar para incrementar su pasivo al momento de adquirir el bien es de TNA 0,45, coincide con la tasa del Leasing.

Solución propuesta

Calculo del valor actual

Calculo del factor de actualización: (ver anexo 2)

Calculo del Valor Actual			
mes	Cuota	factor act	Valor actual
1	16409	0,9638	15815,9
2	16409	0,929	15244,24
3	16409	0,8954	14693,24
4	16409	0,863	14162,2
5	16409	0,8318	13650,3
6	16409	0,8018	13156,9
7	16409	0,7728	12681,35
8	16409	0,7449	12223
9	16409	0,717	11781,2
10	16409	0,692	11355,35
11	16409	0,667	10944,93
12	16409	0,56429	10549,32
13	16409	0,6196	10168
14	16409	0,5972	9800,5
15	16409	0,5756	9446,27
16	16409	0,5548	9104,84
17	16409	0,5348	8775,75
18	16409	0,5154	8458,55
19	16409	0,4968	8152,82
20	16409	0,4788	7858,14
21	16409	0,4615	7574,11
22	16409	0,4448	7300,75
23	16409	0,4288	7036,48
24	16409	0,4133	6782,15
25	16409	0,3983	6537,01
26	16409	0,3839	6300,73
27	16409	0,3701	6073
28	16409	0,3567	5853,5
29	16409	0,3438	5641,92
30	16409	0,3314	5438
31	16409	0,3194	5241,44
32	16409	0,3078	5052
33	16409	0,2967	4869,4
34	16409	0,2869	4708,8
35	16409	0,2756	4523,75
36	16409	0,2657	4360,24
Opcion Compra	35700	0,2657	9486,3
	626424		\$ 330.802,38

Cuadro de Amortización

Cuadro de amortización				
Mes	Deudas	Cuota	Intereses	Amortización
1	321300	16409	12048,75	4360,25
2	316939,73	16409	11885,24	4523,76
3	312415,96	16409	11715,6	4693,4
4	307722,56	16409	11539,6	4869,4
5	302853,16	16409	11357	5052
6	297801,15	16409	11167,54	5241,46
7	292559,7	16409	10971	5438
8	287121,7	16409	10767,05	5641,95
9	281479,76	16409	10555,5	5853,5
10	275626,25	16409	10336	6073
11	269553,23	16409	10108,25	6300,75
12	263252,48	16409	9871,97	6537,03
13	256715,4	16409	9626,83	6782,17
14	249933,27	16409	9372,49	7036,51
15	242896,77	16409	9108,62	7300,38
16	235595,9	16409	8834,85	7574,15
17	228051,75	16409	8550,81	7858,19
18	220193,56	16409	8257,26	8151,74
19	212041,81	16409	7951,57	8457,43
20	203584,38	16409	7634,41	8774,59
21	194809,8	16409	7305,37	9103,63
22	185706,16	16409	6963,98	9445,02
23	176261,14	16409	6609,8	9799,2
24	166461,93	16409	6242,32	10166,68
25	156295,25	16409	5861,07	10547,93
26	145747,31	16409	5465,52	10943,48
27	134803,85	16409	5055,14	11353,86
28	123450	16409	4629,37	11779,63
29	111670,31	16409	4187,63	12221,37
30	99449	16409	3729,33	12679,67
31	86769,33	16409	3253,85	13155,15
32	73614,2	16409	2760,53	13648,47
33	59965,73	16409	2248,71	14160,29
34	45805,44	16409	1717,7	14691,3
35	31114,14	16409	1166,78	15242,22
36	15871,93	16409	595,19	15871,93
	op. Compra	35700	269452,63	321329,49

Otra forma de calcular el valor actual

$$VA = \text{OPCION DE COMPRA} / (1+r)^n + \text{CANON} / r * [1 - 1 / (1+r)^n]$$

$$VA = 35700 / (1+0,0375)^{36} + 16409 / 0,0375 * [1 - 1 / (1,0375)^{36}]$$

$$VA = 9486,29 + 437573,33 * 0,734277$$

$$VA = 330786.29$$

Para calcular el valor actual del Leasing en planilla de cálculo Excel

$$=VA(0,0375;36;16409;35700;0)$$

$$VA = 330786,58$$

Calculo del valor actual por la adquisición del vehículo pago de contado

$$VA = 357000 * (1 + 0,0375)^{-1} = 344096,38$$

Calculo del valor actual por la adquisición del vehículo pago de contado en planilla Excel

$$=VA(0,0375;1;0;357000;0)$$

$$VA = 344096,39$$

Aquí se puede apreciar que el Valor actual del Leasing es menor que el Valor actual pagando de contado.

$$330786,58 < 344096,39$$

Registros Contables desde punto de vista del tomador

- Al momento de la recepción del bien

Rodados recibidos en Leasing	336157,38	
Intereses no devengados acreedores por Leasing	295621,62	
I.V.A. Crédito fiscal	1124,55	
Acreedores por Leasing-canon		590724
Acreedores por Leasing-Opción de compra		35700
Banco BBVA cta. Cte.		6479,55

Por la recepción del bien en Leasing y el pago de los gastos directos más I.V.A.

- Cierre del ejercicio:

Devengamientos

GF- Intereses por Leasing	132323,5	
Intereses no devengados acreedores por Leasing		132323,5

Devengamientos de Intereses del período 1.

Devengamientos

GF- Intereses por Leasing	96458,31	
Intereses no devengados acreedores por Leasing		96458,31

Devengamientos de Intereses del período 2.

Devengamientos

GF- Intereses por Leasing	40670,82		
Intereses no devengados acreedores por Leasing		40670,82	

Devengamientos de Intereses del período 3.

Depreciación

Depreciaciones bienes de uso en Leasing	67231,5		
Depreciación acumulada Rodados en Leasing		67231,5	

Pago del canon.

Acreedores por Leasing	16409		
I.V.A. Crédito fiscal	3445,90		
Banco BBVA Cta. Cte.		19854,90	

Se deben registrar por cada pago del canon.

Pago del seguro

Seguro	1238,67		
I.V.A. Crédito fiscal	260,33		
Seguros a pagar		1238,67	
I.V.A. a pagar		260,33	

Ejercicio de la opción de compra

Al vencimiento del contrato

I.V.A. Crédito fiscal	7497	
Acreeedores por Leasing- Opción de compra	35700	
Banco BBVA Cta. Cte.		43197

Por el ejercicio de la opción de compra.

Rodados	336157,38	
Depreciación acumulada Rodados en Leasing	201694,5	
Rodados recibidos en Leasing		336157,38
Depreciación acumulada Rodados		201694,5

Deducciones de Impuesto a las Ganancias durante la operación de Leasing

Cuota n°	Cuota	Deducciones correspondientes a cada ejercicio	
1	\$16.409		
2	\$16.409		
3	\$16.409		
4	\$16.409		
5	\$16.409		
6	\$16.409		
7	\$16.409		
8	\$16.409		
9	\$16.409		
10	\$16.409		
11	\$16.409		
12	\$16.409	\$196908	Deducción al impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal del primer año
13	\$16.409		
14	\$16.409		
15	\$16.409		
16	\$16.409		
17	\$16.409		
18	\$16.409		
19	\$16.409		
20	\$16.409		
21	\$16.409		
22	\$16.409		
23	\$16.409		
24	\$16.409	\$196908	Deducción al impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal del segundo año
25	\$16.409		
26	\$16.409		
27	\$16.409		
28	\$16.409		
29	\$16.409		
30	\$16.409		
31	\$16.409		
32	\$16.409		
33	\$16.409		
34	\$16.409		
35	\$16.409		
36	\$16.409	\$196908	Deducción al impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal del tercer año
37	\$35700	\$35700	Deducción al impuesto a las ganancias correspondiente al ejercicio fiscal del cuarto año
Total		\$626424	Deducción Imp. a las ganancias

Tratamiento del IVA en la cuota y en el seguro

Cuota n°	Cuota	IVA	Seguro automotor	IVA Seguro automotor	Total Cuotas
1	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
2	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
3	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
4	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
5	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
6	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
7	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
8	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
9	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
10	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
11	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
12	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
13	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
14	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
15	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
16	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
17	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
18	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
19	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
20	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
21	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
22	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
23	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
24	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
25	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
26	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
27	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
28	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
29	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
30	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
31	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
32	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
33	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
34	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
35	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
36	\$16.409	\$3445,89	\$1238,67	\$260,33	\$21353,89
37	\$35700	\$7497	\$1238,67	\$260,33	\$44696
Totales	\$626424	\$131549,04	\$45830,79	\$9632,21	\$813436,04

En el precedente cuadro se ve como el I.V.A. se va pagando con cada canon, sin necesidad de hacer un gran desembolso de dinero al pagar la totalidad del impuesto, como ocurre en el caso de compra de contado.

A modo de cierre del capítulo 4, podemos decir que el mismo presenta a la organización la forma de realizar las registraciones contables en los distintos momentos del leasing. Además presenta información resumida en cuadros para observar en cada cuota el importe de las mismas, los distintos intereses, amortizaciones de capital, monto de IVA, importe de los seguros, etc.

Conclusiones

A modo de conclusión, podemos mencionar que en el presente Trabajo Final de Grado, se observan las ventajas de adquirir bienes a través del Leasing. Ventajas y beneficios que ya han sido mencionados teóricamente, pero que en el presente quedan demostrados, por ejemplo al comparar los distintos valores actuales, ya sean los obtenidos por la compra de contado y los obtenidos por la compra mediante Leasing, siendo los segundos menores.

En éste Trabajo Final de Grado, se puede observar la importancia para las PyMEs de la inversión y adquisición de bienes con Leasing, en comparación con la compra de contado, significando para las mismas menos desembolsos de efectivo.

A estos beneficios se le suma que la empresa al desembolsar menos efectivo, tiene mayor liquidez para realizar otras actividades empresariales.

Asimismo, se puede decir que la empresa goza de un beneficio al adquirir el rodado con Leasing, al no tener que incluir el mismo en el Impuesto de Bienes Personales, lo que si ocurriría si lo adquiere de contado.

Con respecto al I.V.A., se puede destacar que al hacer los pagos prorrateados en cada canon a lo largo del contrato, hacen que para la empresa sea más fácil pagar el impuesto, en comparación con el pago de contado.

Y por último pero no menos importante, en el Trabajo Final de Grado se reflejan las ventajas impositivas, en cuanto a las deducciones del pago del canon del impuesto a las Ganancias.

Para concluir, es que decimos que de manera analítica se expusieron los datos reales del caso, los que dejan ver la conveniencia para ésta pyme de la alternativa Leasing para la adquisición de bienes.

Bibliografía:

Fuentes bibliográficas:

- Enrique Luis Abatti e Ivan Rocca (H.) Régimen de Leasing. Ley 25.248 – Complementada con Decreto 1038/2000.
- Giménez, Hugo L. Guía de estudios de Instituto Universitario Aeronáutico. “Gestión de las Organizaciones”. Reimpreso 2015.
- Héctor Traballini, Guía de estudios de Instituto Universitario Aeronáutico. “Administración Financiera”. Reimpreso 2010.
- Mario Rapisarda – Marcelo Zangaro. Guía práctica para el Contador. 2da edición. Errepar.
- Mustafá Cristina, Guía de estudios de Instituto Universitario Aeronáutico. “Finanzas”. Impreso 2007.

Fuentes electrónicas:

- DEFINICIONES DEL GLOSARIO. Recuperado el 2018 de, es.wikipedia.org
- INFORME N° 27 AREA CONTABILIDAD, “Tratamiento contable de los arrendamientos financieros”. Recuperado el 2018 de, www.facpce.org.ar/pdf/cecyt/contabilidad-27.pdf
- LEASING EN ARGENTINA. Recuperado el 2018 de, www.leasingdeargentina.com.ar/notas
- LEY NACIONAL 23.349 (1997) “Ley de impuesto al valor agregado”. Recuperado el 2018 de, <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>
- LEY NACIONAL 20.628 (1997) “Ley de impuesto a las ganancias”. Recuperado el 2018 de, <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/44911/texact.htm>
- DECRETO 1.038 (2000) Ley N° 25.248. recuperado el 2018 de, <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64908/norma.htm>



- RESOLUCIONES TÉCNICAS FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONOMICAS. Recuperado el 2018 de,
http://www.facpce.org.ar:8080/normasweb/index_argentina.php?c=1&sc=1

Anexos

Anexo 1

TABLA

ESTIMACION VIDA UTIL DE LOS BIENES

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

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

Anexo 2

Factor de actualización

$$FA = (1+i)^{-n}$$

i= es la tasa de interés.

n= número de unidades de tiempo.

Anexo 3

NUEVO CODIGO CIVIL Y COMERCIAL LEASING:

ARTICULOS 1227 A 1250 CAPITULO 5 –Leasing

ARTICULO 1227.- 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.

ARTICULO 1228.- 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.

ARTICULO 1229.- Canon. El monto y la periodicidad de cada canon se determina convencionalmente.

ARTICULO 1230.- Precio de ejercicio de la opción. El precio de ejercicio de la opción de compra ARTICULO 1233.- Servicios y accesorios. Pueden incluirse en el contrato los servicios y accesorios necesarios para el diseño, la instalación, puesta en marcha y puesta a disposición de los bienes dados en leasing, y su precio integrar el cálculo del canon.

ARTICULO 1234.- Forma e inscripción. El leasing debe instrumentarse en escritura pública si tiene como objeto inmuebles, buques o aeronaves. En los demás casos puede celebrarse por instrumento público o privado. A los efectos de su oponibilidad frente a terceros, el contrato debe inscribirse en el registro que corresponda según la naturaleza de la cosa que constituye su objeto. La inscripción en el registro puede efectuarse a partir de la celebración del contrato de leasing, y con prescindencia de la fecha en que corresponda hacer entrega de la cosa objeto de la prestación comprometida. Para que produzca efectos contra terceros desde la entrega del bien objeto del leasing, la inscripción debe solicitarse dentro de los cinco días hábiles posteriores. Pasado ese término, produce ese efecto desde que el contrato se presente para su registración. Si se trata de cosas muebles no registrables o de un software, deben inscribirse en el Registro de Créditos Prendarios del lugar donde la cosa se encuentre o, en su caso, donde ésta o el software se deba poner a disposición del tomador. En el caso de inmuebles, la inscripción se mantiene por el plazo de veinte años; en los demás bienes se mantiene por diez años. En ambos casos puede renovarse antes de su vencimiento, por rogación del dador u orden judicial.

ARTICULO 1235.- Modalidades de los bienes. A los efectos de la registración del contrato de leasing son aplicables las normas legales y reglamentarias que correspondan según la naturaleza de los bienes. En el caso de cosas muebles no registrables o software, se aplican las normas registrales de la Ley de Prenda con Registro y las demás que rigen el funcionamiento del Registro de Créditos Prendarios. Cuando el leasing comprenda a cosas muebles situadas en distintas jurisdicciones, se aplica lo dispuesto en la Ley de Prenda con Registro para iguales circunstancias. El registro debe expedir certificados e informes. El certificado que indique que sobre determinados bienes no aparece inscrito ningún contrato de leasing tiene eficacia legal hasta veinticuatro horas de expedido.

ARTICULO 1236.- Traslado de los bienes. El tomador no puede sustraer los bienes muebles del lugar en que deben encontrarse de acuerdo a lo estipulado en el contrato inscrito. Sólo puede trasladarlos con la conformidad expresa del dador, otorgada en el contrato o por acto escrito posterior, y después de haberse inscrito el traslado y la conformidad del dador en los registros correspondientes. Se aplican las normas pertinentes de la Ley de Prenda con Registro al respecto. ARTICULO 1237.- Oponibilidad. Subrogación. El contrato debidamente inscrito es oponible a los acreedores de las partes. Los acreedores del tomador pueden subrogarse en los derechos de éste para ejercer la opción de compra.

ARTICULO 1238.- Uso y goce del bien. El tomador puede usar y gozar del bien objeto del leasing conforme a su destino, pero no puede venderlo, gravarlo ni disponer de él. 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, excepto convención en contrario. El tomador puede arrendar el bien objeto del leasing, excepto pacto en contrario. En ningún caso el locatario o arrendatario puede pretender derechos sobre el bien que impidan o limiten en modo alguno los derechos del dador.

ARTICULO 1239.- Acción reivindicatoria. La venta o gravamen consentido por el tomador es inoponible al dador. El dador tiene acción reivindicatoria sobre la cosa mueble que se encuentre en poder de cualquier tercero, pudiendo hacer aplicación directa de lo dispuesto en el artículo 1249 inciso a), sin perjuicio de la responsabilidad del tomador.

ARTICULO 1240.- Opción de compra. Ejercicio. La opción de compra puede ejercerse por el tomador una vez que haya pagado tres cuartas partes del canon total estipulado, o antes si así lo convinieron las partes.

ARTICULO 1241.- Prórroga del contrato. El contrato puede prever su prórroga a opción del tomador y las condiciones de su ejercicio.

ARTICULO 1242.- Transmisión del dominio. El derecho del tomador a la transmisión del dominio nace con el ejercicio de la opción de compra y el pago del precio del ejercicio de la opción conforme a lo determinado en el contrato. El dominio se adquiere cumplidos esos requisitos, excepto que la ley exija otros de acuerdo con la naturaleza del bien de que se trate, a cuyo efecto las partes deben otorgar la documentación y efectuar los demás actos necesarios.

ARTICULO 1243.- Responsabilidad objetiva. La responsabilidad objetiva emergente del artículo 1757 recae exclusivamente sobre el tomador o guardián de las cosas dadas en leasing.

ARTICULO 1244.- Cancelación de la inscripción. Supuestos. La inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software se cancela: a) por orden judicial, dictada en un proceso en el que el dador tuvo oportunidad de tomar la debida participación; b) a petición del dador o su cesionario.

ARTICULO 1245.- Cancelación a pedido del tomador. El tomador puede solicitar la cancelación de la inscripción del leasing sobre cosas muebles no registrables y software si acredita: a) el cumplimiento de los recaudos previstos en el contrato inscrito para ejercer la opción de compra; b) el depósito del monto total de los cánones que restaban pagar y del precio de ejercicio de la opción, con sus accesorios, en su caso; c) la interpelación fehaciente al dador, por un plazo no inferior a quince días hábiles, ofreciéndole los pagos y solicitándole la cancelación de la inscripción; d) el cumplimiento de las demás obligaciones contractuales exigibles a su cargo. ARTICULO 1246.- Procedimiento de cancelación. Solicitada la cancelación, el encargado del registro debe notificar al dador, en el domicilio constituido en el contrato, por carta certificada: a) si el notificado manifiesta conformidad, se cancela la inscripción; b) si el dador no formula observaciones dentro de los quince días hábiles desde la notificación, y el encargado estima que el depósito se ajusta a lo previsto en el contrato, procede a la cancelación y notifica al dador y al tomador; c) si el dador formula observaciones o el encargado estima insuficiente el depósito, lo comunica al tomador, quien tiene expeditas las acciones pertinentes.

ARTICULO 1247.- Cesión de contratos o de créditos del dador. El dador siempre puede ceder los créditos actuales o futuros por canon o precio de ejercicio de la opción de compra. A los fines de su titulación puede hacerlo en los términos de los artículos 1614 y

siguientes de este Código o en la forma prevista por la ley especial. Esta cesión no perjudica los derechos del tomador respecto del ejercicio o no ejercicio de la opción de compra o, en su caso, a la cancelación anticipada de los cánones, todo ello según lo pactado en el contrato.

ARTICULO 1248.- Incumplimiento y ejecución en caso de inmuebles. Cuando el objeto del leasing es una cosa inmueble, el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar el canon produce los siguientes efectos: a) si el tomador ha pagado menos de un cuarto del monto del canon total convenido, la mora es automática y el dador puede demandar judicialmente el desalojo. Se debe dar vista por cinco días al tomador, quien puede probar documentalmente el pago de los períodos que se le reclaman o paralizar el trámite, por única vez, mediante el pago de lo adeudado, con más sus intereses y costas. Caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite; b) si el tomador ha pagado un cuarto o más pero menos de tres cuartas partes del canon convenido, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses y el tomador dispone por única vez de un plazo no menor de sesenta días, contados a partir de la recepción de la notificación, para el pago del o de los períodos adeudados con más sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que se debe dar vista por cinco días al tomador. Dentro de ese plazo, el tomador puede demostrar el pago de lo reclamado, o paralizar el procedimiento mediante el pago de lo adeudado con más sus intereses y costas, si antes no hubiese recurrido a este procedimiento. Si, según el contrato, el tomador puede hacer ejercicio de la opción de compra, en el mismo plazo puede pagar, además, el precio de ejercicio de esa opción, con sus accesorios contractuales y legales. En caso contrario, el juez debe disponer el lanzamiento sin más trámite; c) Si el incumplimiento se produce después de haber pagado las tres cuartas partes del canon, la mora es automática; el dador debe intimarlo al pago y el tomador tiene la opción de pagar lo adeudado más sus intereses dentro de los noventa días, contados a partir de la recepción de la notificación si antes no hubiera recurrido a ese procedimiento, o el precio de ejercicio de la opción de compra que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora, con sus intereses. Pasado ese plazo sin que el pago se verifique, el dador puede demandar el desalojo, de lo que debe darse vista al tomador por cinco días, quien sólo puede paralizarlo ejerciendo alguna de las opciones previstas en este inciso, agregándole las costas del proceso; d) producido el desalojo, el dador puede reclamar el pago de los períodos de canon adeudados hasta el momento del lanzamiento, con más sus intereses y costas, por la vía ejecutiva. El dador puede también reclamar los daños y perjuicios que resulten del

deterioro anormal de la cosa imputable al tomador por dolo, culpa o negligencia por la vía procesal pertinente.

ARTICULO 1249.- Secuestro y ejecución en caso de muebles. Cuando el objeto de leasing es una cosa mueble, ante la mora del tomador en el pago del canon, el dador puede: a) obtener el inmediato secuestro del bien, con la sola presentación del contrato inscrito, y la prueba de haber interpelado al tomador por un plazo no menor de cinco días para la regularización. Producido el secuestro, queda resuelto el contrato. El dador puede promover ejecución por el cobro del canon que se haya devengado ordinariamente hasta el período íntegro en que se produjo el secuestro, la cláusula penal pactada en el contrato y sus intereses; todo ello sin perjuicio de la acción del dador por los daños y perjuicios, y la acción del tomador si correspondieran; o b) accionar por vía ejecutiva por el cobro del canon no pagado, incluyendo la totalidad del canon pendiente; si así se hubiera convenido, con la sola presentación del contrato inscrito y sus accesorios. En este caso, sólo procede el secuestro cuando ha vencido el plazo ordinario del leasing sin haberse pagado el canon íntegro y el precio de la opción de compra, o cuando se demuestre sumariamente el peligro en la conservación del bien, debiendo el dador otorgar caución suficiente. En el juicio ejecutivo previsto en ambos incisos, puede incluirse la ejecución contra los fiadores o garantes del tomador. El domicilio constituido es el fijado en el contrato.

ARTICULO 1250.- Normas supletorias. En todo lo no previsto por el presente Capítulo, al contrato de leasing se le aplican subsidiariamente las reglas del contrato de locación, en cuanto sean compatibles, mientras el tomador no ha pagado la totalidad del canon y ejercido la opción, con pago de su precio. No son aplicables al leasing las disposiciones relativas a plazos mínimos y máximos de la locación de cosas ni las excluidas convencionalmente. Se le aplican subsidiariamente las normas del contrato de compraventa para la determinación del precio de ejercicio de la opción de compra y para los actos posteriores a su ejercicio y pago.

Anexo 4

Factura proforma

A. Naum e Hijos S.A.
Nº 000503

CUPO: []
Lugar y fecha: Córdoba 11/05/2013

DATOS DEL CLIENTE		DATOS DEL VEHICULO A ADQUIRIR	
Fractura	NRO. Cliente	Marca: <u>Leon</u>	OKm <input checked="" type="checkbox"/> Usado <input type="checkbox"/> Año: <u>2013</u>
LUGO: <u>Santiago</u>		Versión: <u>TRUCK</u>	
NRE: <u>Jorge Andres</u>		Especificaciones:	
(Adjuntar foto: DNI) <u>17.012.053</u>		VNI	Dominio:
Fecha de Nacimiento: <u>20/12/64</u> Estado Civil: <u>Casado</u>		Color 1: <u>Blanco</u>	Color 2:
Profesión: <u>Sonadero</u>		159	Ferretta
LUGAR: <u>Ceballos Alejandra Victoria</u>		1P Vent.	Firma Responsable
Nº: <u>17.530.884</u> Fecha Nacimiento: <u>2/11/65</u>			
Dirección: <u>Mera y Castro 1773</u>		UNIDAD USADA EN PARTE DE PAGO	
Ciudad: <u>Yape H</u> Localidad: <u>Córdoba</u>		Marca:	VI
Código Postal: <u>5012</u> Provincia: <u>Córdoba</u>		Modelo:	
Teléfono: <u>4523360</u>		Color:	KM Año
Teléfono Alternativo: <u>153985099</u>		Peritaje Nº:	Dominio:
Correo Electrónico: <u>Jorge y Alejandra Santiago@gmail.com</u>		3P <input type="checkbox"/> 4P <input type="checkbox"/> 5P <input type="checkbox"/> Nafta <input type="checkbox"/> Diesel <input type="checkbox"/> GNC <input type="checkbox"/>	
Observaciones: <u>Diario 6.103</u>		Firma y sello Responsable:	Fecha:
<input type="checkbox"/> Evento <input type="checkbox"/> C.F. <input type="checkbox"/> C.U.T.		FINANCIACIÓN PRENDARIA	
VALORES DE LA OPERACIÓN		Capital a Solicitar: <u>220.000</u>	Entidad: <u>R20</u>
Costo a la Fecha: \$ <u>332.000</u>		Campaña: <u>DN</u> en <u>24</u> Cuotas de \$ <u>13.860</u>	
Comisión de Eficación: \$		T.N.A.: <u>36%</u> Seguro: <u>1500</u>	
Cuenta: \$		Monto Liquidado: \$	Monto Gastos: \$
TOTAL VEHICULO: \$ <u>332.000</u>		Firma RESPONSABLE:	Fecha:
Costos de Gestoría (Patentamiento y prenda): \$ <u>25.000</u>		FORMA DE PAGO	
Costos de otorgamiento de Créditos: \$		Depósito en Garantía / Nº Recibo: \$ <u>10.000</u>	
Costos Gastos: \$		Efectivo: \$ <u>129.000</u>	
Costos Adicionales: \$		Valores: \$	
TOTAL GASTOS: \$ <u>25.000</u>		Financiación: \$ <u>220.000</u>	
Costos de Mantenimiento: \$		Toma de Vehículo Usado: \$	
Costos de Seguro: \$		Otros (aclarar): \$	
Costos de Reparación: \$		TOTAL: \$ <u>357.000</u>	
TOTAL ACCESORIOS: \$		PAGOS EFECTUADOS	
FINAL A PAGAR: \$ <u>357.000</u>		Fecha	Nº Recibo
OBSERVACIONES			Importe
[]			\$
[]			\$
[]			\$
[]			\$
[]			\$
[]			\$